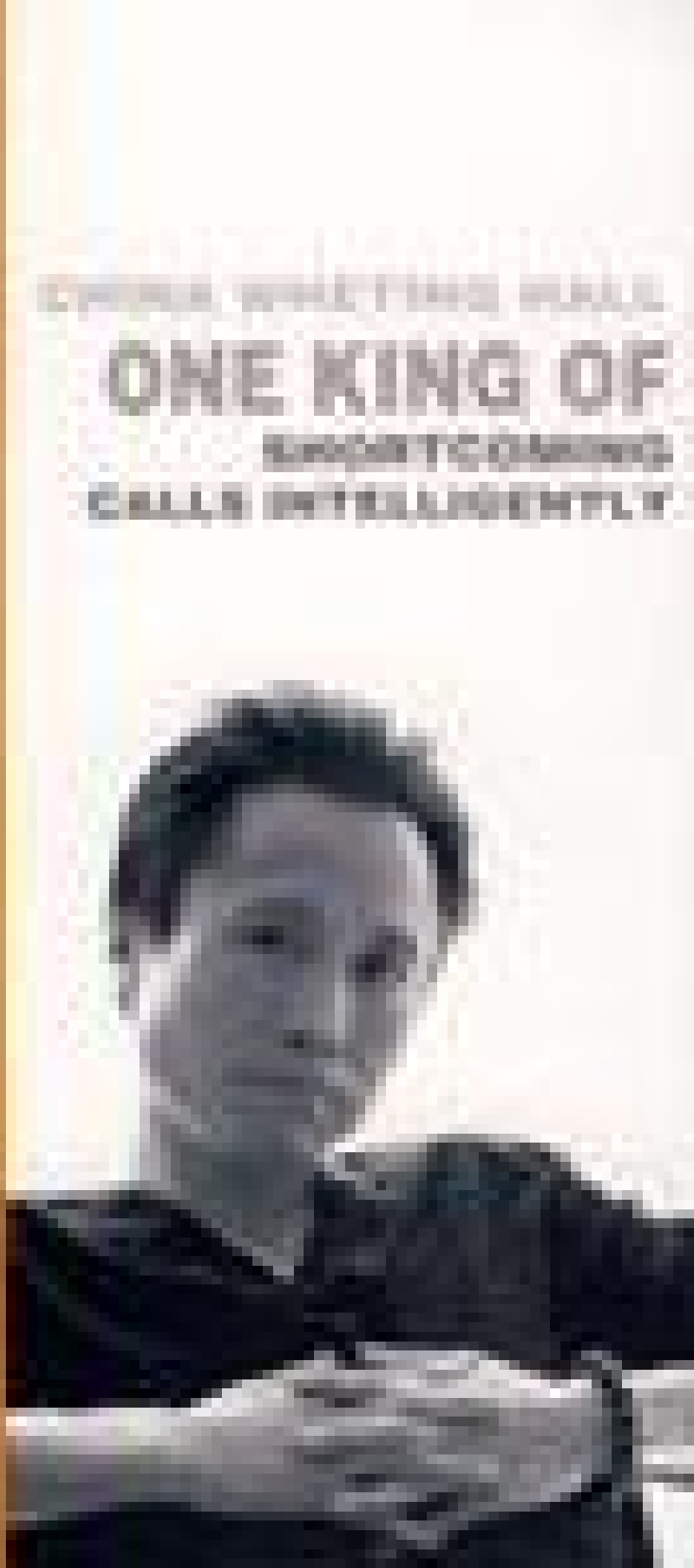
有一刑侦大师的秘密



COAY Books

目录
Content

- 第1节：第一章 灵活无度 无视规则(1)
- 第2节：第一章 灵活无度 无视规则(2)
- 第3节：第一章 灵活无度 无视规则(3)
- 第4节：第一章 灵活无度 无视规则(4)
- 第5节：第一章 灵活无度 无视规则(5)
- 第6节：第一章 灵活无度 无视规则(6)
- 第7节：第一章 灵活无度 无视规则(7)
- 第8节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(1)
- 第9节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(2)
- 第10节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(3)
- 第11节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(4)
- 第12节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(5)
- 第13节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(6)
- 第14节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(7)
- 第15节：第三章 自以为是 刚愎自用(1)
- 第16节：第三章 自以为是 刚愎自用(2)
- 第17节：第三章 自以为是 刚愎自用(3)
- 第18节：第三章 自以为是 刚愎自用(4)
- 第19节：第三章 自以为是 刚愎自用(5)
- 第20节：第三章 自以为是 刚愎自用(6)
- 第21节：第三章 自以为是 刚愎自用(7)
- 第22节：第三章 自以为是 刚愎自用(8)
- 第23节：第三章 自以为是 刚愎自用(9)
- 第24节：第三章 自以为是 刚愎自用(10)
- 第25节：第四章 投机取巧 急于求成(1)
- 第26节：第四章 投机取巧 急于求成(2)
- 第27节：第四章 投机取巧 急于求成(3)
- 第28节：第四章 投机取巧 急于求成(4)
- 第29节：第四章 投机取巧 急于求成(5)
- 第30节：第四章 投机取巧 急于求成(6)

- 第31节：第五章 锱铢必较 心态失衡(1)
- 第32节：第五章 锱铢必较 心态失衡(2)
- 第33节：第五章 锱铢必较 心态失衡(3)
- 第34节：第五章 锱铢必较 心态失衡(4)
- 第35节：第五章 锱铢必较 心态失衡(5)
- 第36节：第五章 锱铢必较 心态失衡(6)
- 第37节：第五章 锱铢必较 心态失衡(7)
- 第38节：第五章 锱铢必较 心态失衡(8)
- 第39节：第六章 违背天理 盲目冲动(1)
- 第40节：第六章 违背天理 盲目冲动(2)
- 第41节：第六章 违背天理 盲目冲动(3)
- 第42节：第六章 违背天理 盲目冲动(4)
- 第43节：第六章 违背天理 盲目冲动(5)
- 第44节：第六章 违背天理 盲目冲动(6)
- 第45节：第六章 违背天理 盲目冲动(7)
- 第46节：第六章 违背天理 盲目冲动(8)
- 第47节：第六章 违背天理 盲目冲动(9)
- 第48节：第六章 违背天理 盲目冲动(10)
- 第49节：第七章 执于表象 迷于本质(1)
- 第50节：第七章 执于表象 迷于本质(2)
- 第51节：第七章 执于表象 迷于本质(3)
- 第52节：第七章 执于表象 迷于本质(4)
- 第53节：第七章 执于表象 迷于本质(5)
- 第54节：第七章 执于表象 迷于本质(6)
- 第55节：第七章 执于表象 迷于本质(7)
- 第56节：第八章 迷信权威 狐假虎威(1)
- 第57节：第八章 迷信权威 狐假虎威(2)
- 第58节：第八章 迷信权威 狐假虎威(3)
- 第59节：第八章 迷信权威 狐假虎威(4)
- 第60节：第八章 迷信权威 狐假虎威(5)
- 第61节：第八章 迷信权威 狐假虎威(6)
- 第62节：第八章 迷信权威 狐假虎威(7)
- 第63节：第八章 迷信权威 狐假虎威(8)

第1节：第一章 灵活无度 无视规则(1)

第一章 灵活无度 无视规则

活人不要怠慢死规则

我们的日常生活中充满了各种各样的规则，比如过街看红绿灯，自动提款机取钱要用卡，还有约定俗成的买东西要排队等等，这些规则的制定都是为了约束人的行为，限制我们按照一定的程序、格式、方法来做一些事情，使得这些事情或则方便管理，或则更加简便。一句话，人类社会需要规则，因为规则是社会得以维持的必要条件。

但是，生活中偏偏有些“聪明”者，他们整天盘算着怎样凌驾于规则之上或游离于规则之外。他们视规则为游戏，并且想当然地认为，规则是死的，可人是活的，活人怎么能被死规则套住？于是乎，他们视规则为无物，随心所欲，无所不为。

“红灯停，绿灯行”，这是连幼儿园的小孩子都懂得的交通规则，可是，在那些“聪明”的人眼里它却成了聋子的耳朵——摆设。在穿越路口的时候，他们完全无视“红绿灯”的存在，想走就走，想停就停，且不说指挥交通的警察对他们非常头痛，就连飞驰的汽车司机们也都得让他们三分。

李婷是一位聪明伶俐的姑娘，这天下班后她又和几个姐妹一同到公司附近的商场购物。当她迈着优雅的脚步穿过十字路口时，忽然手机响了，她从精美的手提包里拿出手机和对方聊了起来，看她艳若桃花的表情，就知道她的心思全部用在了通话中。她边说边笑，完全无视对面的红灯早已亮了起来，慢悠悠地往前走，那可真是步伐轻盈，摇摇欲倒。突然，一辆奥迪猛冲过来，随着一声刺耳的刹车声，在离她不到一米的地方戛然止住。李婷吓得花枝乱颤，发出一声尖叫，手机也掉落地上，表情非常狼狈不堪。当司机伸出头来向她道歉时，她却怒目而视，大声地叱责对方，甚至骂起了粗口。见此情景，行人纷纷围拢过来，七嘴八舌地议论起来。

相信很多人对以上的场景都不陌生。其实，责任完全在李婷身上，因为，红灯亮起来后，横穿马路的她非但没有及时向后退去，反而仍然迈着四方步稳稳走在斑马线上，这才发生了惊险一幕。幸亏司机及时刹住了车，没有发生更大的“意外”，要不然后果不堪设想。

社会应该是一个有序的社会，而不应该是杂乱无章的，每个人都应该有“规则意识”。法律有规定的，一定要依法办事；法无规定，但有“游戏规则”的，也应该按规则行事。遵纪守法应该成为我们的一种生活方式。而恰恰在这一点上，很多聪明人的做法常常令人不耻——他们明明不按规则办事，竟然还强词夺理，百般狡辩！

无规则意识是要受到惩罚的，有这样一位警察，作为执法队伍中的一员，他对“酒后驾车”的禁令烂熟于心，但是，自以为聪明的他还是顶风作案，最后导致妻离子散、倾家荡产的结局。

有天晚上，年近花甲之年正准备上床休息的吕巧耘突然接到一个电话，对方告诉她，她的弟弟出了车祸，正在第二人民医院抢救。闻听此言，吕巧耘吓得不知所措，几分钟后她才想起赶紧去医院探个究竟，等她急急忙忙赶到医院才被人告知，弟媳冯秀梅经抢救无效死亡，吕军石则陷入昏迷。直到第二天下午，吕军石才苏醒过来。一直牵挂着妻子伤势的他第一句话就是问妻子在哪里，然而，亲属们不忍心告诉他事情的真相。吕军石的病例诊断书显示，左额额骨骨折，双额部硬膜下积液，左耳部撕裂伤，全身多处挫裂伤，软组织损伤。

吕军石是一名会计，妻子则是毛纺厂的职工，均退休在家。吕军石对守护在床前的家人说，出事的当天晚上，他和妻子吃过晚饭后在家附近散步，两人并排往家走时，在机动车道上被一辆急驰而来的小车撞上，俩人被撞出10多米远，当时就人事不知，昏迷了过去。

惨案发生以后，肇事车司机害怕承担责任驾车逃逸，最终在一路口被民警拦下。经过调查得知，司机是一名警察，且属于酒后驾驶，但其百般狡辩，不仅把事故的责任全部推到吕军石夫妇身上，而且声称自己被人冤枉。

第2节：第一章 灵活无度 无视规则(2)

然而，“天网恢恢，疏而不漏”，再美丽的谎言也掩盖不了铁一般的事实。经过调查取证，负责办案的民警告诉吕巧耘，事故的责任完全在于司机，当天晚上他是酒后开车。

由于肇事者是一名警察，并且严重违反了“严禁酒后驾驶”的法令，这起交通事故在当地引起了强烈反响，更是严重影响了警察在广大人民心目中的良好形象。

严禁酒后驾车是国家法律中早有明确规定的，是每个人都应遵守的交通规则。作为人民警察，虽是执法者，但也是普通公民，自然也不能违背国家法规。可是，这位警察独独忘记了“为人民服务”的职责，在事故发生后非但没有立即将伤者送往医院救治，反而驾车逃逸，企图借助于自己的特殊身份，蒙混过关。可是，他哪里料到自己的小聪明在严酷的法律面前根本不堪一击，最后落了个“聪明反被聪明误”的悲惨下场。

在行业竞争十分激烈的今天，着装是非常重要的，一个职员着装得体不仅是他个人精神风貌的体现，而且还有助于提高企业的形象和商务谈判的成功。因此，许多公司都严格规定：“穿着打扮不能太随便。”甚至有的公司对那些经常与顾客或客户打交道的员工的着装还定制定了详细的标准：要穿衬衣而不能穿T恤衫，穿宽松的裤子而不能穿牛仔裤；穿皮鞋而不能穿胶底帆布鞋；可以穿裙子但不能穿超短裙等。但是，这个规定在一些聪明人眼中却成了一纸空文。这里就有一位：

张阳毕业于美术学院，长得文静、白皙，喜欢另类的装扮，比如，他烫着长卷发，戴着项链（脖子、双手、双腿）、耳环（除了耳朵上戴，还在鼻孔上穿挂）、戒指（数目不详），更醒目的是，他喜欢穿的衣服都是女孩子喜欢的色彩和样式，说话也是“咝咝咝”的。他原是一家影视公司的美术监制，公司里的人都比较活泼，包容性强，

倒也相安无事。后来该君跳槽到了一家网络公司做网站美术编辑，问题就来了，网站的人大多是枯燥乏味的男性，他一幅女兮兮的装扮被同事看作是心理变态，于是，张阳很快就被孤立起来。有的同事实在看不惯和他交涉，被极有个性的他以“不得干涉个人隐私”给顶了回去，同事只好纷纷给老板施加压力，说有这样一个变态的“人妖”在身边无法安心工作，为顾大局老板只好解雇了张阳。

俗话说：衣帽取人不可取，但人取衣帽却非常有必要。尽管大多数公司对服装没有统一和硬性规定，但一个总的原则是根据自己的行业特色，穿戴尽量契合公司的企业文化，以庄重、大方、得体为主。

生活中充满了无数大小不一的规则，正是这些规则的存在，我们才能正常地生活下去。因此，任何人都要在规则准许的前提下做事，无论是谁，只要漠视规则就应该受到惩罚，即使你比别人聪明百倍，也不能例外。

没有规矩，不成方圆

古人云：“没有规矩，不成方圆”，它很好地说明了秩序的重要性。我们都明白这样的道理：企业无论规模大小，员工多少，如果缺乏明确的规章、制度、流程，工作中就非常容易产生混乱，如果有令不行、有章不循，员工按个人意愿行事造成的无序浪费，更是一件非常糟糕的事。

在公司的规章制度中，“上班不许迟到”是被三令五申的。作为公司的一名员工，按时上下班，这是最起码的要求。可是，在我们的周围，总是有些聪明人无视公司的这一制度，习惯于为自己的迟到找借口。比如，“路上堵车”、“手表停了”、“今天家里事太多”、“我已经尽力了”等等借口。从表面上看，这些借口好像是“理智的声音”、“合情合理的解释”，冠冕而堂皇。但说到底，这些借口无非是一块敷衍别人、原谅自己的“挡箭牌”，是一副掩饰弱点、推卸责任的“万能器”。

于大雷是一家大型公司的职员。由于工作努力被公司领导提升为领班。但在他身上存在一个小毛病，这就是上班经常迟到，为此，他

没少挨了经理的训斥。这不，一个月前，他在五环附近租了一套二居室，离公司要比先前远了近一倍的路程。他上班要经过公交车转乘一号线地铁，再转二号线地铁，甚至出地铁后还要步行20分钟才能到达公司。由于塞车，迟到成了家常便饭，久而久之，他想当然地认为自己工作效率高，又是领班，迟到一点没关系。然而，有一天，当他刚刚走进办公室，经理秘书过来告诉他，“经理要见他”。自然，于大雷的解释又是老一套。经理恼怒地摆了摆手，最后摞下一句：“鉴于你的所作所为，我正式宣布，你被解雇了。从明天起，你就不用来公司了！”没有一点心理准备的于大雷听到经理的话，怔怔地站在那里，哑口无言。

第3节：第一章 灵活无度 无视规则(3)

俗话说得好："国有国法，家有家规。"公司自有公司的规则，上至领导，下至员工，没有人可以逾越公司规章制度的约束，而一个无视公司规则的人，一定不会是可以信赖和尊重的人。于大雷最终被公司解雇，就是为自己的"聪明"所付出的代价。接下来，让我们再看看三国演义中自行其是的马谡，他无视战争规则，最后落个被砍头的下场。

三国时代诸葛亮和魏国打仗，诸葛亮派马谡前去并叫他立下了军令状"只许胜，不许败"。马谡领兵赶到街亭，张郃的大军也到了，两军相遇，马谡把诸葛亮临别前的安排全抛在脑后，自行其是。马谡不仅在军队指挥上毫无章法，而且在在排兵布阵上更是表现得尤为突出：街亭周围有山，地势险峻；看到这情形，他下令放弃山下城邑，在没有水源的山上安营扎寨，准备居高临下攻击魏军。他的副将王平提醒他："丞相临走的时候嘱咐过，要坚守城池，在山上扎营太冒险。"马谡自以为熟读兵书，根本没有把王平的提醒当回事。王平再三劝说，马谡烦了，呵斥道："军中谁是主帅，是听你的还是听我的？"没有办法，最后王平只得请求马谡拨一千人马由他率领在附近山下扎营，以备不测。马谡虽然不高兴，但还是同意了王平的请求。

再说张郃的魏军看到马谡如此排兵，大喜不已。张郃抓住马谡用兵的弱点，让魏军将蜀军据守的那座山包围起来，在山下扎营，切断蜀军的取水通道。一切安排妥当，张郃下令出兵攻击马谡，蜀军被围山上，没有水喝，连饭都吃不上。可想这支军队遭遇进攻时的情景，将士们四处逃散，首尾不顾。虽然马谡几次组织攻击，但都无济于事，最终蜀军大败。马谡自己率一部分人杀出重围向西逃窜，魏兵紧迫不放，好在这时山下王平得知马谡战败，就叫兵士拼命打鼓，装出进攻的样子。张郃弄不清蜀军是怎么回事，担心蜀兵埋伏不敢再逼近

他们，这样马谡才捡了一条命逃回。王平的一千人马没损一卒，从容撤退。随后退回祁山的蜀军大本营。

街亭失守，诸葛亮因此失去一个重要的军事据点，他北出祁山的行动失去了依托，无奈之下，只得将全部人马以及归顺蜀国的千余户百姓一并带着退回汉中地区。回到汉中后，诸葛亮着手调查街亭失守的原因，很快将情况弄清了。最后，诸葛亮忍痛将马谡斩首。

作为主帅，诸葛亮对马谡的军事才华还是心中有数的，要不也不会把重要的战略要地——街亭让马谡去防守。但他却忽略了马谡自身的缺点——骄傲自大，固执己见。临死前，马谡对自己过错也是后悔不已，觉得辜负了诸葛亮的器重，但世上没有卖后悔药的，他为自己的自作聪明付出了生命的代价，只不过这代价对他来说有点太大了。

事情并非你想象的那样

在我们周围经常发生这种情况：对于那些本性贪婪的人来说，金钱高于一切，缘于此，他们会不择手段地攫取一切钱财，还自以为做得天衣无缝。但是，“纸终究包不住火”，因为事情最后败露，不得不为自己的“小聪明”付出代价。

某地区国税局在对该地区某个体粮油店进行发票检查时，发现其中有一张发票开具的是“鲜花”，进一步检查其税务登记证发现该店经营范围内容有涂改现象。原来，某机关来客从个体商贩手中购买鲜花未取得发票，便要求该店为其开具一张发票，并答应给该店好处费50元，该店见有利可图，便欣然同意。事后，又怕经营内容与实际开具的发票内容不符被税务机关处罚，便擅自改动了税务登记证的经营范围内容，可是最后还是被查了出来。检查人员依据有关规定，对其以上行为做出了处以2500元罚款、没收50元非法所得的处理决定。该店主后悔不迭地说：“真是偷鸡不成反蚀把米，我这是何苦来的呢！”

我们不可否认，人是利益动物，在本质上都是趋利避害的，这个无可厚非，该你的就是你的，不是你的也别枉费心机。

近年来不断有媒体报道说有人上当受骗，其实骗子的骗术很简单，但因为受贪图小便宜的利益驱使，常常让某些“聪明”人付出了巨大的代价。

第4节：第一章 灵活无度 无视规则(4)

李某是一位下岗工人，为了生计她在离家不远的一个十字路口摆起了水果摊，日子过得紧巴巴的。忽然，一天她接到一个陌生电话，对方告诉她中了特等奖，这意味着她将获得很大一笔数额的奖金，但前提是需要预先垫付个人所得税。李某大喜过望，来不及把这个喜讯告诉出差在外的丈夫，就自作主张按照对方指定的账号汇去了一笔钱，收到钱后，对方告诉她又获得了另一笔大奖，要她继续交纳“个人所得税”。就这样，短短几天，李某不但汇光了自己的存款，还向别人借了钱。等到自己发现是骗局的时候，她已经负债累累。

有时候，当我们挖空心思让自己占了便宜，并认为自己毫发无损的时候，其实已经钻进了对方早已设计好的圈套，就像故事中的李女士一样，最后落个负债的下场。所以，我们切莫因小失大，丧失心性和理智。

也许有人会说，是我们自己占了便宜，对方吃了亏。不是这样的，世界上从来就没有不平等的事情，总有一天，你会为小便宜付出巨大代价。

有一对年轻夫妇，就遭遇了这样的尴尬事。他们把自己的房子出卖了，卖房时声明没有隐瞒任何问题，但是不久他们就接到了对方的起诉书。原来，他们的厨房和客厅里散发出一种难闻的气味。据说这是一种有毒气体，对人体健康有害。而新房主曾经考虑再去卖房买房，但时间金钱都经受不起，因此提出索取赔偿金10万元。这场官司若是输了，这对夫妇将倾家荡产。

最后，他们不得不花去了三万元，其中一万是律师费，两万是赔偿费。而那等待宣判的煎熬，以及随之而来的懊悔感叹，更不知道让他们损失了多少元气。

原本无关紧要的事情，却因为他们的隐瞒而给自己造成了精力和经济的损失，后来这对夫妇每次一听到有人卖房，就立刻说，千万别

自作聪明，向人家隐瞒什么。看来，他们真的是受到了深刻的教训。

接下来，让我们再看看发生在国外的一个故事。

凯利的父亲在一次晚餐时拿出了两张彩票，当晚的电视节目正在进行着摇奖程序。一家人眼看着父亲手中彩票的号码一个接一个地随着电视主持人的声音在屏幕上被打了出来，最终知道了那50万美元的大奖是属于他们一家而欢呼雀跃。这是个并不富裕的家庭，50万美元对于他们来说几乎就是可以改变终生命运的天文数字。三个妹妹可以上最好的学校，爸爸妈妈可以换一辆崭新的汽车，房子要更大一点……但是父亲却没有家人那么兴奋。他慢慢说出了原因："这一张中了大奖的彩票是邻居让我代他买的。"

凯利急了："你能确定哪一张奖券是我们的，哪一张又是邻居的呢？"

父亲面对孩子，脸涨的红红的，谁都知道他在作着最后的决定。"获奖的是邻居的奖券，"父亲把奖券放在灯下，大家看见其中获奖的那张右下角不起眼地用铅笔画了一个小圆圈。"我们失去的仅仅是一次改变生活状态的机会。"父亲说，"可是，我们却获得了完整的人格！"

真正能让你在社会挺胸昂首的不是你的财富，而是一个人高尚的人格，而人格的必要要素包括一个人最基本的善良、诚实和自尊，缺失了它们，我们的人格就会受到损害。所以，我们如果希望自己能够光明磊落地生活，期望自己获得更大的、更高层面的成功，那么，就要控制好内心的欲望，无论何时都不要被它所左右。

君子爱财，取之有道

古人曾说过，君子爱财，取之有道。这个"道"讲的就是规则。合道之财，我们不让；不合道之财，我们不取。合道之财，取之，才能高枕无忧；不义之财，也就是所谓的横财，取之，则来得快去的也快。

人见到利益，都想得到，而且得到越多越好，这是人们共同的心理。看到别人赚钱，自己也想发财，这也是正常的现象。但是，有些聪明人恰恰因为贪婪之心而丧失自己的警惕，成为别人的诱饵。

明代有一个监生。博学有口才，本来还是可以有所作为的，但他酷信炼丹术，被一个号称能炼丹的骗子骗去了一大笔银子。这个监生自然又气又恨，想到各地去漫游，能抓住那个炼丹的人。事有凑巧，忽然有一天，他在集市上碰见了那个炼丹的人。不等地开口，炼丹的骗子就盛情邀请他去饮酒，并且诚恳地向他道歉，说是上次很对不起监生，请他原谅。过了几天，那个炼丹的人又跟监生商量，说："我们这种人，银子一到手，马上就都花了，当然也没有钱还给你。现在我有个办法，有一个大富户和我已经说好了，等我的老师一来，就主持炼丹之事，可我老师一时半会儿又来不了，您要是肯屈尊，权且当一回我的老师，从那富户身上取来银子，作为我对您的抵偿，那就又快又容易，怎么样呢？"这个监生因为急着找回自己损失的银子，也顾不得许多，就答应了那个炼丹的人的要求。于是炼丹人就让监生剪掉头发，装成道士，自己装作学生，用对待教师的礼节对待监生。那个大户与扮成道士的监生交谈之后，深为信服，两人每天只管交谈，而把炼丹的事交给了监生的"徒弟"，觉得既然有师傅在，徒弟还能跑了？不想，那个炼丹的骗子看时机成熟，又携了大户的银子跑了，那个大户家人抓住"老师"不放，要到官府去告他。倒霉的监生大哭，说明了情况才得以脱身。像监生这样的人因为想要尽快地把自己的利益收回来，不计是否会损害别人，没有忍一时之贪，反而落得被人取笑的地步。

第5节：第一章 灵活无度 无视规则(5)

一个人如果过于贪婪，就很容易被他人利用，这确实是一个问题。作为一个官员，如果贪无止境，那么他的政治前途也将要丧失；作为一个商人如果贪心不忍，那么他在商战中很快就会败下阵来。所以，就算是很聪明的人由于贪欲不止，往往只见利而不见害，结果是利益没有得到，祸害反而先来临了。

郑某是一个江湖骗子，为了快速“致富”，他到处吹嘘自己手里有一批宋代的银元需要处理，价格比市价低很多，并且声称每次只卖一二百元。别人问他为什么这样做，他故作神秘地说这是上帝的旨意。

有个大款知道这件事后，花钱买了一些银元，并请有关方面的专家检验银元的真假，结果没有发现一枚假银元。于是，他就梦想着把郑某手中的银元全部买过来。

为了说服郑某，大款把他请到家中，酒过三巡，菜过五味之后，大款就把自己的想法和盘托出。郑某无论如何不肯。大款急于发一笔横财，拍着胸脯信誓旦旦地说：“如果你答应，我愿意以高出市价一倍的价格买你的银元。”郑某最初不答应，后来假装经不住大款的好言相劝，无奈地说：“看你这么有诚意，我要是再不同意就有点不识相了。”随后，大款花了5万元买下了郑某手里的全部银元。结果可想而知，除了七、八枚真币以外，其他的银元都是假的。气急败坏的大款急匆匆地赶到郑某的住处，可人去房空，郑某早就逃走了，房子还是租人家的。无奈之下，大款吃了哑巴亏，回家后被家人大骂一通。

按照要求，更新如下

从前有两个兄弟，他们自幼失去了父母，兄弟俩相依为命，生活虽然艰苦，但他们整天乐呵呵的。

有位神仙得知了兄弟俩的情况，决心下界去帮他们一把。一天，兄弟俩在回家的路上碰上一位慈眉善目的老人，他说：“在远方有一座太阳山，山上撒满了金光灿灿的金子，你们可以前去拾取。另外，你

们一定要记住，太阳山温度很高，你们只能在太阳未出来之前拾取黄金，否则等到太阳出来了，你们就会被烧死。”老人说完就头也不回地走掉了。

兄弟二人很是兴奋，第二天便启程去了太阳山。一路上遇到了很多困难，但他们最终凭借着智慧来到了太阳山。这时太阳还没有出来，“啊！漫山遍野的黄金，照得我眼睛都睁不开了。”弟弟一脸的兴奋。哥哥只是淡淡地笑了笑。

哥哥从山上捡了一块较大的金子装在了口袋里，心满意足地下山去了。弟弟捡了一块又一块，就是不肯罢手。不一会儿整个袋子都装满了，弟弟还是不肯住手。太阳快出来了，可是弟弟却全然不顾。这时他耳边又响起了神仙的警示：“太阳快出来了，赶快回去吧！”弟弟却说：“我好不容易见到这么多金子，你就让我一次捡个够吧！”说完他又忘我地捡了起来。

太阳出来了，太阳山的温度也在渐渐地升高。弟弟急忙背着金子往回走，可是金子实在太重了，他的步履有些蹒跚，终于倒了下去，再也没有站起来。

做人不要贪得无厌、不知满足，否则无尽的贪欲最终会毁掉自己。美好的生活要靠勤劳的双手去创造，不义之财最终会给自己带来祸害。

吴兢在《贞观政要?贪鄙》中说：“为主贪，必丧其国，为臣贪，必亡其身。”说得很有道理。因为人一旦贪欲过分，就会方寸乱，计算谋虑一乱，欲望就更加多，欲贪多，心术就不正，就会被贪欲所困，离开事物本来之理去行事，就导致把事做坏、做绝，大祸也就临头了。所以贪欲不忍，什么事物都会办不好，受贪欲的影响，总是奢望自己能够多占多得，不劳而获，稍不如人，便气恨不已，只见眼前的利益，有损人格不说，长远的利益也同样会失掉。

有一年，孙医生去北京进修，在火车上碰到一个叫江小丽的女人心脏病发作，救死扶伤为孙医生的信条，他马上组织抢救，从这以

后，两人自然成为朋友。江小丽戴着金丝眼镜，文质彬彬，常说要报救命之恩。

一天，她来到孙医生的住处说，自己所在的深圳公司给了她4个股份，每股2500元，三个月之后可获利2万元，并表示送上两股给他以示谢恩。此等好事，怎肯错过，孙医生不由分说立即将5000元交给她。

第6节：第一章 灵活无度 无视规则(6)

可是到了年底，公司股份没有分红。江小丽又对孙医生说：“上次股红没分，是公司正用股红做一笔大生意，三个月每股回报3万元。因为是老朋友，亲戚我都没给，再送两股给你，每股3000元。”话说得热乎乎的，孙医生又把自己多年积攒的6000元交给她。江小丽说他这个朋友“够哥们”。不久，又把孙医生介绍给自己的儿子小李。

小李对孙医生说：“你是我妈的救命恩人，我就算你的干儿子，我一定要在经济上帮你。”接着又说：“我和北京一个朋友在内蒙办了三个山羊养殖厂，做羊皮出口生意，年纯利几十万元，冲你是妈妈的朋友，把一个3万元的股份给你，半年能嫌10万元。”

孙医生心想友情难却，况且利大，想也没想就拿出了3万元交给小李。

孙医生天天盼着分红，不料，半年过后，得到的消息是江小丽的公司破产了。孙医生一病不起，倒在了床上。

人有贪心，则心有私欲，这样做起事来就会无视规则，就像孙医生一样，本来他也知道“天上不会掉馅饼”的道理，可他被心中的贪欲蒙蔽了眼睛，并很快陷入贪婪的深渊。

利己是人的本性，人们总是在追求更多更大的利益，这种利己来自人的欲望。满足欲望需要物质财富特别是金钱，有了钱才能购买满足各种欲望的物品与服务。追求财富本无可厚非，但是，当追求财富变成一种攫取，将手伸向别人的口袋时，那么你的人格将随之一落千丈了。

莫把“圆滑”当作“聪明”

中国人的圆滑、世故举世闻名，很多外国朋友提起中国人的一些伟大成就无不竖起大拇指赞叹，但说到中国人的聪明时，也有很多人摇头叹息。是聪明是傻不太好说，不过外国人被中国人算计的事儿倒是常有。

一位国外留学回来的老兄曾讲过一件这样的事情：他几年前买了一台照相机，后来被他自己失手摔坏了。他想去修理一下，又担心人家不会管。因为保修单上虽然写的保修期限是5年，但相机已经用了两年多了，恐怕这个不知名的小厂家都黄了。不过他还是试着去找了，不仅找到了，工作人员还很热情地接待了他。

工作人员问他相机买了多久了，他回答说是两年多之前买的。工作人员又问相机是怎么坏的？他说是摔坏的。工作人员经过检查后，告诉他需要修理费150美元。而在当时买一部同等级的新的相机也就200美元左右。

这位仁兄一听马上大叫："怎么可以这么贵呢？再说，我的相机还在保修期范围内，你们应该给我免费修理！"

工作人员彬彬有礼地说："先生，相机是因为您使用不当，自己摔坏的，这样的情况不属于保修范围内！"

照说这样的回答是很合理的。自己摔坏的相机本来就不在免费修理的范围内，如果这样都能给修，那用斧子砍它一顿，岂不是也要给保修？

可是这种仁兄不是这么想的，他说："你们公司卖给我的是一台手持的相机，我当然要带着它到处跑，拿在手上就有可能掉在地上，如果这都不能保修，那你们保修什么？"

工作人员呆呆地听着，还没反应过来如何回答，他又说："如果你们公司卖给我的是一台电视机，那么我抱着它到处跑，掉在地上就是我的责任，可现在你不能告诉我拿着相机的时候，不可以让相机掉在地上吧？所以，我的相机掉在地上，就是你们的责任，你们应该负责保修！"

我们对这样的无理狡辩其实并不陌生，街头巷尾、商场超市中，也是经常听到的，最后的结果其实大家都能猜个八九不离十：白费唇舌。

可这位老兄的遭遇却不一样——那个工作人员想了想之后，居然答应他了，说：“那好吧，先生，我们为您负责免费修理，请您三天后来取吧，这里有一台可以用的，这三天您暂时先用这个。”

这事居然就让他解决了！

据说在国外，这种事儿一点都不新鲜，有些商家提供的优惠政策很容易被人钻空子，享受免费服务，比如，有的通信公司推出新用户可以免费通话1000分钟的优惠促销活动时，当地中国人听说后，便周转于各大通信公司之间，不断地成为新用户，从而长久地使用免费电话；许多服装店都提供“退货”服务，因此一些刚毕业的中国留学生就跑去买件新西服，穿上参加应聘之后，再到店里退货，美美地免费穿上一回，而且还派上了大用场。

第7节：第一章 灵活无度 无视规则(7)

此种优惠比比皆是，可谓让消费者，尤其中国的消费者占尽了便宜。但是在中国，精明的商家却绝对不会让顾客钻这个空子。而且，顾客还要小心在消费的过程中，别被商家钻了自己的漏洞。可见规则和条款在“精明鬼”那里向来是有两面性的，如果是对别人，就要严格执行，如果是对自己，就要灵活变通。无怪在中国广泛流传着“从南京到北京，买的没有卖的精”、“无奸不商”、“无商不奸”的俗语，皆因灵活无度，无视规则之故。

事实上，这些无比聪明的“精明鬼”很难把生意做大，反倒是那些看起来傻得要命的老外常把店铺做成百年老店，把产品销往全球。比如味道乏善可陈的肯德基、麦当劳，早已遍布世界，而既美味又营养的中式快餐却没有一家成为世界连锁。

也许中国人的脑筋都花费在了一些鸡毛蒜皮的小事儿上，为了自己不吃一分钱的亏，而绞尽脑汁，结果是聪明反被聪明误，成为别人茶余饭后的谈资。

有一个出租车司机曾经常常去单位边上的那个加油站给汽车加油。

一次，他要加100元的油，加油器的计价表蹦到99元的时候，加油的工作人员就手工控制油枪，99.4、99.6……99.99元，就此打住。“你的手够准的！”司机表面上好像佩服工作人员熟能生巧，实际却很不满。

第二次，他还加100元的油，计价表快到末尾的时候，工作人员又改人工操作，又是99.99。

第三次，还是99.99。司机跟加油的工作人员半开玩笑地说：“怎么每次总短1分钱啊？”工作人员笑着回答说：“加油站不能赔了不是！”

第四次，还是加100元的，工作人员照样只给99.99。朋友终于忍不住问道：“为什么总不加满？”工作人员很有理地反问：“加过了咋办？”“那为什么就不能给客人多加1分钱呢？”

“哈哈……”工作人员只笑不答，眼神里似乎在说：“傻帽，这有什么不理解的！”司机霎时觉得自己真像个傻子似的被嘲笑，从此就跟它拜拜了。

其实，谁也不是小气鬼，谁都不差那一分钱，但是如果有哪位朋友为了自己不吃亏，总是从你的兜里抠一点，你还愿意跟他打交道吗？

捡芝麻丢西瓜，贪小便宜吃大亏，搅得各行各业毫无诚信，搅得顾客与商家之间纷争频频，鸡犬不宁，甚至势不两立……这样的事儿聪明人没少干，所以说太聪明真不是什么好事，不但自己扰乱心神，妨碍发展，还搅得集体、行业不得安生。

第8节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(1)

第二章 弄巧成拙 化简为繁

切忌把问题复杂化

我们在做任何事情的时候，千万不要把事情过于复杂化描述，该简单的时候就是简单，太多的顾虑反而会让我们走弯路，事情的结果也会和我们的希望不能一致。

有一位年近八十的老人，平时非常喜欢留大胡子，花白的胡子足有一尺长。尽管他的家人多次劝他剪掉长胡须，但他却依然我行我素。

有一天，老人坐在门口眯着眼睛晒太阳，突然听到有人在叫他，睁开眼一看，原来是邻居家5岁的小明问他：

“老爷爷，我有个问题想不明白，您这么长的胡子，晚上睡觉的时候，是把它放在被里面呢，还是放在被子外面的？”

原本十分简单的问题，老人竟一时答不上来。看到老人抓耳挠腮的样子，小明笑着回家了。

当天晚上睡觉的时候，老人突然想起小明的问题。为了得到一个准确的答案，他先把胡子放在被子外面，过了一会儿感觉很不舒服；他又把胡子拿到被子里面，仍然觉得很难受。

就这样，老人一会儿把胡子拿出来，一会儿又把胡子放进去，折腾了整整一个晚上，他始终没有得到准确的答案。

第二天天刚亮，老人就急匆匆地去敲邻居家的门。正好是小明来开门，老人十分不悦地说：“都怪你这小孩，问了一个奇怪的问题，让我一晚上没睡成觉!”

胡子放在被子里还是被子外？有必要考虑这么多吗？人们往往把一些简单的问题复杂化庸人自扰。

美国哲学家梭罗有句名言：“简单点儿，再简单点儿！”一些聪明人却喜欢把简单的事情搞复杂，以显摆自己的与众不同，然后他们再

津津有味的生活在其中。其实，生活很简单！生活不是数学，不是应用题，不用我们反复的算计！

古时候有一个人，饱读诗书，是一个名闻乡里的儒生。非常看重礼节。这一天，他家里着了火，想要灭火，却没有梯子上房，父亲让他去邻居家借梯子。

儒生听说要他去邻居家借梯子，就把衣帽穿戴整齐，迈着四方步踱到了邻居家里。见到了邻居，他一连作了三个揖，然后才登堂入室，默默地坐在客堂的椅子上。邻居拿出了果品、肉脯、美酒款待他。儒生见到主人这般款待，就举起了酒杯，向主人致谢，主人也举杯祝福。酒过三巡，邻居问他，不知您今天驾临寒舍，有何贵干哪？儒生慢条斯理的回答说，是这样的，我家里着了火，火势凶猛，想要救火，可是没有梯子，听说您家里有，所以想借来一用。

邻居一听，立刻从座位上跳了起来，埋怨说，您怎么不早说呢，家里着了火来借梯子，哪里还有工夫作揖打拱呢，于是急忙扛着梯子跑到他家，可是儒生家里的房屋早已经变成灰烬了。

本来是一件再简单不过的事情，房子着了火，跑到邻居家借梯子，借来后就可以很快的把火势止住，但是，因为儒生的迂腐，把简单的问题复杂化了，偏要增加一系列的繁文缛节，导致最后无家可归。

听过这个故事的人也许都会晒笑儒生的迂腐，简单的说明来意，不就可以把火扑灭了吗？然而在我们的实际工作中，就是有一些人犯了儒生的错误，原本一个步骤就可以做完的工作，却偏偏人为地多加很多不必要的程序，结果不仅耽误了时间，而且贻误了工作，严重的还会带来经济损失。

一位哲人曾说："头脑清楚，讲求实际的人最简单，未来也一定属于简单思考的人。"是的，无论在工作中，还是在生活中，"保持简单"是最好的做人原则之一，有时会带给你意想不到的惊喜。

一家跨国公司向社会公开招聘高级质量管理员。由于受聘者年薪高达十多万元，且各种待遇相当优厚，一时报名竞聘者如潮。经过笔试、面试和实际操作等严格得近于苛刻的层层筛选，最后只剩下张先生、李先生和王先生三人。面对应试成绩相当、才能难分仲伯的三位竞聘者，公司总裁决定亲自对他们进行一次面对面的考察。考察在老总的办公室进行，三位竞聘者依次入内。张先生进去后，一眼看见老总的鼻尖和脸颊上各有一小块溅上去的墨汁，他几乎条件反射地笑出声来。然而他毅然忍住了。因为他清楚地知道，这是一个决定自己命运的非常时刻，任何对老总的嘲笑和不敬，都无异于自动退出竞聘现场，无异于拿自己的命运开玩笑。他终于落落大方而又从容不迫地回答了老总的提问，带着良好的自我感觉离开了老总办公室。

李先生接着进去。和张先生一样，他也一眼看到了老总脸上的墨汁，同时还发现了老总的领带没有系紧、衬衣的第一颗扣子没有扣好。但他从不关注与他正在做的事情无关的东西，他倾心聆听着老总的询问，对答如流地阐述了老总提出的关于如何严格检验产品质量的问题，怀着自信和满意，他几乎以胜利者的姿态走出了考察现场。

王先生最后一个进入老总办公室。当他和前两位竞聘者一样发现老总身上的不雅之处时，老总已经向他发问了。面对老总的发问，他神情严肃而又不容置疑地说："总裁，请允许我先提醒您三点：第一，您的鼻尖和脸颊上各有一处黑点；第二，您的衬衣扣子没有扣好；第三，您的领带没有系紧。相信您这是一时的疏忽和不经意，但作为一个跨国公司的总裁，这将有损于自己和公司的形象……"老总好似一脸的尴尬，没有继续发问，只是轻轻地说了一句："你可以走了。"

王先生怀着忐忑不安的心情走出了老总办公室，正准备"打道回府"，却接到了老总秘书的通知：明天到公司人事部报到，然后正式上班。

第9节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(2)

王先生终于成了竞聘的最后胜利者，做人就是这么简单。你无须顾忌什么，你第一意念中想到的，就把它说出来。如果想着这样说不行，或者那样说不可，那么也许机会就在你停留思考的那几秒钟就已经溜走了。

后来，在一次闲谈中，老总对王先生不无感慨地说："正因为你的简单和直率，我才决定聘用你。"

生活是简单的，是聪明人人把它想得太复杂了。其实，很多时候，我们无法改变这种复杂，但却可以把握自己做人的原则——简简单单做人。

世界上原本就没有太复杂的事情，之所以复杂，都是人为造成的，就像路边的一棵树，看得简单些，它无非就是一棵树而已，可是如果一定要把它放大无穷倍，那就是许多的枝，然后再是无数的叶子。

最美的艺术品总是最简洁的，最有分量的文章也是最薄的。这需要我们凡事找规律，去伪存真，去粗取精，由此及彼，由表及里，在真正掌握问题本质的基础上，以效率和效果为出发点，力求简单是最好的解决问题的方式，倘若把事情搞复杂，很多事情都会难以解决。

最简单的方法就是最好的方法

高效办事是现代社会生存的基本需要。在这样一个竞争激烈的商业圈子里，没有较强的办事效率，很难在社会中立足。高效办事的前提就是把复杂的事做简单，打开思维，化繁为简，从而一步搞定，一锤定音。

在很多时候，我们去做一件事情，决定成败的因素，并不是在于我们投入的多少，而是在于我们没有寻找到一个正确、合适的方法。

美国前国务卿基辛格有一个惯例，凡是下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压它三几天后，把提出方案或议案的人叫来，问

他："这是你最成熟的方案吗？"对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好答说："也许还有不足之处。"基辛格即会叫他拿回去再思考和修改得完善些。

过了一些时间后，提案者再次送来修改过的方案，此时基辛格把它看一遍，然后问对方："这是你最好的方案吗？还有没有别的比这方案更好的办法？"这又使提案者陷入更深层次思考，把方案拿回去再研究。就是这样反复让别人深入思考研究，用尽最佳的智慧，达到自己所需要的目的，这不愧为基辛格的一手高招。

中国人习惯于把一句话变成几句话来讲，几句话要变成几个小时来讲，几个小时要变成一个上午来讲，几个字要变成一篇大文章，几分钟的会议要变成一天的会议……而德国人崇尚简约，讲究效率。德国人喜欢把几张纸的事情变成一张纸来说，把一张纸的事情变成几行字来说。这是一个完全不同的思维模式。

胡汀尼是一位享誉世界的魔术大师，他有一手绝活，无论多么复杂的锁，只要他想打开，都能在极短的时间内如愿以偿，而且从未失手过。有一次，他当着数万观众的面夸下海口：在没有人近旁观看的前提下，只要他穿着特制的衣服进去，就能够要在一小时内，从任何锁中挣脱出来。

半年过去了，有一个英国小镇的居民，决定向伟大的胡汀尼挑战。

他花了整整十天的时间打制了一个特别坚固的铁牢，配上一把看上去非常复杂的锁，并向胡汀尼发出邀请，看看他能否从这里出去。

胡汀尼欣然接受了这个挑战。这天，一切准备妥当之后，他穿上特制的衣服，走进了铁牢中，牢门随后"哐啷"一声关上了。人们守在牢门外面，并且按照事先约定的规则都转过身去不看胡汀尼是如何工作的。

胡汀尼非常镇定地从衣服中取出自己制特的工具，开始工作。半小时过去了，胡汀尼没有成功，四十分钟过去了，牢门还是没有被打

开。他开始用耳朵紧贴着锁，更加费尽心思地工作着。50分钟……一个小时过去了，胡汀尼仍用耳朵紧贴着锁，豆大的汗珠从他额头上开始冒出来。最后两个小时过去了，胡汀尼始终听不到期待中的锁簧弹开的声音。

显然，胡汀尼失败了，巨大的挫折感涌上他的心头，他十分沮丧地靠着门坐下来，万万没有想到牢门却顺势而开。

第10节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(3)

原来，牢门根本没有上锁，那把看似很厉害的锁只是个样子。

小镇居民成功地捉弄了这位逃生专家。

有时，人生的败局往往在复杂之中。本来一件简单的事，几经反复，却变得复杂起来。因此，面对问题时我们一定要转换思维，只有在思想深处真正地崇尚简单，在处理问题时直奔主题，才能实现真正的简单管理。当你把几页纸的文件变成一页纸，把一页纸变成几句话；把复杂的管理工作简单化，把层层机构简约化，那么你办一件事、完成一个任务所用的时间就会少许多，效率自然也就提高了。

其实，管理的最高境界就是越简单越好。如果说四两拨千斤是中国功夫的精髓，那么化繁为简就是管理实践的最高境界。

一个心理学教授开车去郊外办事，待办完事后发现自己的轮胎好像被人给卸掉了一个，在附近找来找去都没找见，心想：谁这么差的素质偷个轮胎做什么？真是不可理喻。正想着准备动手装上备用轮胎。可是正当他好不容易把备用轮胎扛下来正准备安装时，发现偷轮胎的人居然把螺丝也都卸走了。教授十分气愤，心想，这下坏了，怎么安呀。

正在他愁眉苦脸时一个7、8岁的小男孩走了过来好奇地问："伯伯，您在做什么呀"？教授一脸无耐地说："小偷把我的轮胎偷走了，我正准备安装备用轮胎，谁想到这该死的偷胎贼连螺丝也给一齐偷走了。唉——"

"那还不简单？"小男孩顽皮地答道。教授吃惊地看着小男孩。"您只要将其它三个轮胎中的任何一个螺丝拆下来安装这个备用轮胎不就可以了吗？"

教授大为好奇："请问小朋友是怎么想到这个办法的？"

小男孩嘻嘻笑了一声说道："我们搭积木盖房子时，有很多积木是可以卸下来的啊，其它的积木还可以再盖一个房子的，我感觉三个螺

丝也行吧？不一定非得四个螺丝吧？”

“三个也行！”多么简单的道理，可是我们却很难想到它。很多时候，我们都被眼前的问题弄得焦头烂额，在求解的时候，习惯于寻找最复杂、最保险的解决方案，结果把事情想得复杂了，费尽力气却找不到答案。其实，当一个相当“困难”的问题出现在你面前时，如果能打破思维定势，换个角度想想，也许就会柳暗花明又一村。

一般来说，思维定势有利于常规思考。它使思考者在思考同类或相似问题的时候，能省去许多摸索和试验的步骤，能不走或少走弯路，这样就既可以缩短思考的时间，减少精力的耗费，又可以提高思考的质量和成功率。再就思考者的感受方面来说，还能起到一种使思考者在思考过程中感到驾轻就熟、轻松愉快的作用。思维定势明显地表现在各个领域里的许多权威者身上。他们常常能很快就找到解决本专业问题的有效办法，其重要原因之一，就在于他们的头脑中已形成了关于本专业问题的大量的“一定之规”。但是，这种“一定之规”却使人们在遇到有些问题时百思不得其解。请看下面一个例子：

为满足市场需要，日本一家公司的科技人员开始设计一种新的小型自动聚焦相机。所谓自动聚焦，就是相机要根据拍摄的对象，自动测量距离，然后镜头作相应的调整，自动定好焦距。设计这种相机有几个必须达到的基本要求：小巧轻便，容易操作，而且要成本低廉。按照当时的技术水平和条件，在相机里装进电动机以后，体积就小不了，重量就轻不了，成本就很难降下来。如果要为它再去特别设计一种专用的超小型电动机，时间又很难保证。设计人员为此大伤脑筋，想了很多办法都行不通，设计工作长时间裹足不前。后来一个不是学电机专业的技术人员想到：自动聚焦需要的动力很小，而且距离很短，不用电动机用弹簧行不行呢？这个突破了“必须用电动机驱动”这“一定之规”的新设想提出以后，设计人员沿着新的思路不断进行探索和试验，没过多久，就相继设计制成了一种又一种小型和超小型

的自动聚焦相机。生产出这种给人们带来了很大方便，连傻瓜也能使用的“傻瓜相机”。

第11节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(4)

后来，科技界给予“傻瓜相机”很高的评价，认为它代表了产品开发的一个新的重要方向——傻瓜化，即“功能简单化”、“易操作化”，同时也是“高智能化”、“高科技化”。

“一定之规”在日常工作和生活中的作用不可低估。它可以使我们高速度、高质量地解决各个方面的大量问题。但凡事皆有两面性，既有好的一面，也有负作用。从另外一个角度上讲，一个人如果不能正确看待种种“一定之规”，就会给他的生活或工作带来很大的负面影响。它会使人陷在旧的思维模式的无形框框中，难以进行新的探索和尝试，因而也就难以产生新的设想。

经验有时是负担

生活中，如果我们经常用普通的规律去看待事情，我们就会变得固步自封，画地为牢，久而久之，便形成了惯性思维，套在失败的经验中爬不起来，认为有些事自己永远办不到，却完全忽视了许多内部和外界的条件已经改变，以致失去了一次又一次唾手可得的机会。

我们不否认经验有着潜移默化的力量，在一定程度上，它还可以成就我们。但是，如果一个人总是凭经验去做事，太过死板地遵循以往做事的方法，就会使你陷入平庸或者困顿的境况，同时，经验还会使你无限的潜能得不到充分地挖掘。

老王是一家小建筑公司里的工程师，工作经验很丰富。在一次给新楼安装电线时，他遇到了难题。他们要在一处直径仅有3厘米，且要拐杖4弯的管道里将电线穿过去。这可难坏了他。显然，用常规方法是很难完成任务的，他怎么也想不出办法来。无耐的他只好向新来的工程师求救。新来的工程师虽然没有丰富的经验，但他想出了一个非常好的办法。找来两只白鼠，一公一母。分别将这两只白鼠放在管子的两头，公鼠的身上拴上一根线，另一只在管子的另一端发出吱吱的声

音。公鼠听到后，便沿着管子向母鼠跑去。身上的线也随之到了管子的另一端。

其实，经验只是人在实践活动中取得的感性认识的初步概括和总结，并未充分反映出事物发展的本质和规律。由于受着许多条件的限制，无论是个人的经验，还是集体的经验，一般都不可避免地具有只适合于某些场合和时间的局限性。因此，我们不可让过去的经验成为我们走向成功的障碍物和绊脚石。

林旺是一只小象，它在很小的时候，就被放进了动物园，鼻子被一根链条拴在了木桩上。

有一次，林旺想挣脱铁链到围栏外去看看以前从没有见到的风景，没想到用力过猛，铁链把它的鼻子挣得生疼。“这条铁链太牢了，看来我是挣不脱它的。”

一年后，林旺又想到动物园外面去开开眼界，一挣铁链，鼻子又被挣的生疼。它又想：“我这头小象是挣不开这铁链的。”经过两次的失败，林旺再也不敢去挣那铁链了。

又是五年过去了，林旺从一头小象变成了身材巨大的大象。这时候，凭着它一身的蛮力，那条铁链很轻易地就会被挣断。但是，前两次失败的教训让林旺意识到自己是不可能挣脱掉这条铁链的，于是，它老老实实地呆在围栏内，一直到死也没能实现它“走出去”的愿望。

可见，经验决定了林旺的意识，使它最终一生碌碌无为。

对人生而言，经验确实是一笔财富，而我们在许多事情上犯错误的原因，经常有两种：一种是经验不足，本书不讨论这个问题，因为随着人的成长、成熟，经验也会不断增多；而另一种则是因为经验过多而又迷信经验，这正是我们要认真讨论的问题。

看过《三国演义》的人都熟知在赤壁之战中，庞统给曹操献过连环计。这连环计就是把曹操的战船排成一排，用铁环连起来，上铺阔板。表面上看有好处，船平稳了，士兵也不会晕船了，无灾无病。实

际上是为了周瑜火烧战船烧得更有效，将船连环成一体，一船烧起，全军遭殃。庞统这一招太损了，要陷八十三万曹军于死地。

也许有人笑话曹操太笨，怎么就想不到一遇火攻怎么办。谋士程昱向曹操提出这个问题。曹操大笑，胸有成竹，对众人说："凡用火攻，必借风力。方今隆冬之际，但有西风北风，安有东风南风耶？吾居于西北之上，彼兵皆在南岸，彼若用火，是烧自己之兵也，吾何惧哉？若是十月小春之时，吾早已提备矣。"

第12节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(5)

曹操不是草包，他有丰富的经验，按常规情况分析，他的话很有道理。但是，曹操应当以经验作为参考，不应当以经验为依据去决策。曹操吃亏就吃亏在太相信经验、常识、常规了。经验、常识虽然正确，但并非百分之百正确，虽然管用，但并非万能。果然，周瑜借着东风之力火烧了曹操的战船。

经验在处理常见现象方面得心应手，但是这种常见现象往往会形成框框束缚我们的思维，使我们难以想象“常见”之外的现象。

一般而言，通过实践活动，特别是通过长时间的实践活动所取得和积累的经验，应当重视和借鉴，它使我们少走弯路。但是，由于受到许多条件的限制，经验又不可避免地具有只适用于某些人，某些场合，某些时期的局限性。所以，我们尊重经验又不惟经验。一旦头脑由思维定势支配，经验便成了创新的绊脚石，很多情况下，我们成于经验，但有时候，我们又败于经验。马谡失街亭，司马懿中空城计，吃的是经验主义的亏。

重视而不惟经验，借鉴而不完全依赖经验，相信而不过分相信经验，这便是对待经验的正确态度。拥有足够多的经验而又懂得如何利用经验的人才是真正聪明的人。

对于困难，我们不能以一成不变的方法去面对，我们要尝试着用新的方法去应对。只有勇敢地去变通，我们才能赢得发展的机会，赢得生存的机会。

有一天，一位老师走进教室对全班学生说：“今天给你们出一道题，谁算完，谁就回家吃饭，如果算不出来，就甭想吃饭。”说完，他在黑板上写下了一道数学题：

“1+2+3+4+5……+100=？”

同学们闷着头做题，老师跷着二郎腿看起了小说，可没等他看上两页，有一位叫高斯的同学就站起来说：“老师，我算出来了。”然后

就用手举着自己的小本子走到老师面前给他看。

按照以往的经验，小学的学生不可能这么快就知道了答案，所以老师很不客气地对高斯说：“去去去！回到座位上再算，你肯定算错了！”

小高斯很不服气地说：“老师，我想这个答案一定是正确的！”

开始，老师没有说话，只是“啊”了一声。停了一会儿后，他又问：“那你说说，你是怎么这样快就算出这道题的？”

高斯理直气壮地说：“我发现这些数中，一头一尾两个数相加的和都是一样的，1加100是101，2加99是101，3加98是101……这道题中一共有50个101，所以，答案肯定是5050”。

老师听完，非常高兴地夸奖高斯说：“你的计算方法和别人不一样，说明你的思维模式突破了同龄人习惯的思维定势，你将来会大有前途的。”

所以，面对问题时我们应该努力从僵化的思维方式中走出来，积极倡导敢于变通的思想。不管你眼前的处境是多么糟糕和恶劣，无论机会多么渺茫，我们都可以通过变通去争取，有了敢于变通的思想，我们就能完成许多近乎不可能的事情。如果一味恪守前人的经验，就会使自己的思维陷入僵硬的死框框，从而在固定不变的思维方式中失去发现机遇、创造机遇、把握机遇的机会，最终给生活与事业带来无法弥补的损失与影响。

简单不等于容易

生活中常常有这么一些聪明人，他们对目前的工作不满意时，很容易找出一大堆理由，比如认为工作内容太简单、大材小用、不受领导重视等，他们很少会从自身找原因，问一问自己有没有把这份“简单”的工作做好？有没有把当前工作做到最基本的水准？其实，很多事情看起来简单，做起来难。有这么一个故事：

大哲学家苏格拉底在开学的第一天就对学生们说：“从现在起你们每人坚持每天尽量把胳膊往前甩，然后再往后甩，看你们能坚持多

久”。同学们想，这么简单的事，谁会做不到呢？就这样过了一个月，苏格拉底问学生：“同学们，每天甩手300下的有哪些？”有2/3同学骄傲地举起了手。又过了一个月，苏格拉底又问，这回，坚持下来的学生只剩下1/3。

第13节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(6)

一年过后，苏格拉底再一次问大家：“请告诉我，最简单的甩手运动，还有哪几位同学仍然在坚持做？”这时，整个教室里，只有柏拉图举起了手。由于柏拉图的坚持不懈，后来他成为了古希腊的一位最有成就的哲学家。

“这么简单的事，谁做不到？”这正是聪明人的心态。但是，成功不是偶然的，有些看起来很偶然的成功，实际上我们看到的只是表象。正是对一些小事情的处理方式，已经昭示了成功的必然。

其实，一个人如果要做好“小而简单”的工作，就需要有打持久战的心理准备。但是，令人遗憾的是很多对未来充满幻想的大学生，刚开始工作时，一般都会充满热情，非常努力、认真、勤快、好学。然而，工作了一两年以后，他们往往对工作失去了新鲜感，又缺乏新的刺激，很多人就会失去对工作的热情，很难再认真做事了。

一位MBA毕业生到银行任职，人事部门把他安排到营业网点当柜员，做储蓄工作。一个月后，他找到行长说，他到银行来不是干这种简单的琐事的，他应该担当更重要的工作。行长便把他安排到了国际信贷部，但很快信贷部的主管和同事们对他的工作能力都非常不满。他还自认为很能干，总是抱怨单位不好，领导不给他机会，同事嫉妒他。其实，大家都认为他是个大事干不了、小事不想干的人。

每个新职员在开始工作前都会被告诫应该做好当前的基本工作，但能意识到这一点并真正做得好的人并不多。这其中最主要的原因就是他们大都是眼高手低，只想做“大事”，不愿做“小事”，结果是大事做不了，小事也做不好。

在事前做相应的准备工作，是将事情做得更快更好的保障。这是一个人们再也熟悉不过的常理。但是在现实中，一些人却因自己的头脑灵活，觉得自己要比一般人聪明，因此在做一些事，特别是一些看起来简单的事情时，认为事前的准备工作做与不做并没有多少区别。

甚至在有些时候，他们会认为这种准备不但不能促进事情更快更好的完成，反而会浪费不必要的时间与精力，于是就在没有任何事前准备的情况下，急急忙忙加以实施。结果不但难以达到预期目的，反而会害得自己白白做了许多无用功。

2006年的夏天，诸立昌毕业于北京某大学，他在网上得知一家全国知名的国有大型企业正在招聘财会人员，就兴冲冲去面试。因为面试官对诸立昌的英语水平和写作能力很欣赏，这使得他对诸立昌考核进行得极为顺利，对他的问题诸立昌几乎是不假思索，对答如流，同时还旁征博引，援引财政部最新颁布的有关会计法规加以论证。一个小时后，诸立昌被宣布任用了。成功如此之容易，骄傲的情绪自然也就滋长起来了。

上班的第一天，财务经理交给诸立昌的第一份工作就是依据凭证录入原材料明细账。这个过程极为简单，就是一个数字转抄的事儿。一千多张凭证诸立昌两天就抄完了。他不免有些看轻这份工作，言语之间有所流露。到第七天开始与总账核对。诸立昌惊奇地发现自己竟对不上账。据其所登录明细金额，10次20次地加总，与总账总是对不上。诸立昌慌了手脚，几千笔金额要查出错误可不是一件易事，反复核查几次后仍与总账对不上。诸立昌开始怀疑是总账有误。

这天，他非常自信地走进财务经理室，用极其肯定的语气对经理说："我认为我得出的数字是正确的，应该是总账错了。"

财务经理并没有直接回答诸立昌的话，只是笑了笑说："小伙子，世上好像任何事都是相对的，没有太绝对的吧。"

听到财务经理的话，诸立昌不以为然。然而，接下来的事情让他羞愧难当。当财务经理将其登录的明细账拿去复核，结果不到10分钟就查出了一笔错误，322579误写成了22579，二者之间相差近14倍!

财务经理当即让诸立昌去人事部结账，他恳请经理能原谅自己的这次过错。而财务经理言出必行，毫无挽回的余地。临行时，财务经理意外地抽出时间和诸立昌谈心："小伙子，一开始你就很傲气，记不

记得我问你问题时，你一连说了两个：你说吧。我看你有才，姑且原谅你。这几天我交给你一个简单会计工作，旨在考察你，结果你完成得怎么样？你要吸取这个教训。你不能怪我，要怪只能怪你自己没有迈好你的第一步。”

第14节：第二章 弄巧成拙 化简为繁(7)

一份年薪6万元的工作就这样与他失之交臂了。

大凡世界上能做大事的人，都能把小事做细、做好。做好了每件小事，逐渐积累，就会发生质变，小事就会变成大事。任何一件小事，只要你把它做规范了、做到位了、做透了，你就会从中发现机会，找到规律，从而成就做大事的基本功。

自作聪明食苦果

有一些人喜欢自作聪明。这样的人往往是过高地估计了自己的眼力或能力，看问题偏执，看不到事物间的变化和联系，过分自信，结果在世事的纷争中总是充当别人的炮筒、玩偶或替罪羊，这样的人缺乏一种自知之明。他们往往是表面看来挺精明，实际上总是成事不足败事有余，所谓“聪明反被聪明误”可能就是专门给这种人设定的警句。

三国时期，有一个叫蒋干的人。在关系到一场各派政治力量生死存亡的重要斗争中，蒋干扮演了一个成事不足、败事有余的角色，使形势发生了逆转。

从表面上看，蒋干精明透顶。在魏吴两军对垒之时，蒋干进曹操帐下主动请缨：“吾自幼与周郎同窗交契，愿凭三寸不烂之舌，往江东说此人来降也。”曹操大喜，“置酒与蒋干送行”。

试想，蒋干一旦“说此人来降”，曹操便可不战而屈人之兵，蒋干得此头功，封官加赏，自不待话下。这是蒋干自作聪明的一大得意之作。于是，蒋干携一童前往，“驾一只小舟，径到周瑜寨中”，未料周瑜棋高一招，一见面就戳穿了蒋干的用心，搞得蒋干很没面子，只好当面否认了自己作说客的身份，周瑜于是按计行事，大张筵席，唤来文官武将，搞起了“群英会”。声言“只叙朋友交情，如有提起曹操与东吴军旅之事者，即斩之！”一句话既封住了蒋干作说客的嘴巴，也断去了本部文官武将一旦不慎而说漏嘴的可能性，可谓一箭双雕。

“饮至半酣，瑜携干手，同步出帐外。”然后一一让蒋干领略吴军雄厚的实力。此后又以表达感情为名，提出与蒋干“抵足而眠”的要求。并“佯作大醉之状，携干入帐其寝”。

蒋干借周瑜“鼻息如雷”时，偷看了帐内桌上的一卷文书，并将一封写有降将蔡瑁、张允的书信“暗藏于衣内”。这是蒋干自作聪明的又一大得意之作。

俗话说，“小鬼”永远也诡不过“大鬼”。周瑜借蒋干过江作说客之机，步步设计，计计连环，以假乱真，直搞得急欲立功的蒋干云里雾里，只知其然而不知其所以然。

蒋干回到曹营，虽未能“说此人来降也”，却盗得一封密书，急欲交于曹操邀功，搞得曹操误杀了两员大将，蒋干的下场也就可想而知了。

蒋干自以为很聪明，实际却屡屡钻进周瑜为他设的套子里面。现实当中类似蒋干这样的人也不少。别人和自己的惨痛教训都在教育我们：宁可潜心修行，不可自作聪明图虚荣。输掉聪明事小，丢掉性命事大。

武则天为了维护自己的统治地位，采取了一系列的高压政策来镇压反对她的人。期间她任用了一批酷吏，其中周兴和来俊臣是最为有名的，也是最为狠毒的两个人。他们利用诬陷、控告和惨无人道的刑法，杀害了许多正直的文武大臣和平民百姓。但他们也只不过是武则天的工具而已，因此也难逃厄运。

一天，一封告密信送到武则天手里，内容竟是告发周兴与人联络谋反。武则天勃然大怒，责令来俊臣立刻秘密查办此事，并限定了期限。来俊臣感到很为难，因为平日里与周兴的关系不错。他冥思苦想，终于想出一条妙计。

来俊臣邀请周兴来自己家里参加宴会。两个人边划拳边喝酒，很是尽兴。酒过三巡，来俊臣看时机已到，故意叹了口气，说：“唉！老兄，我最近遇到一个棘手的事情，烦死我了。”

周兴喝了一口酒，问：“什么事？”

“最近我碰到一个难缠的犯人，死不认罪，不知老兄有什么高招吗？”

周兴一向对刑具很有研究，于是得意地说：“这还不好办！”

来俊臣立刻装出很关切的样子说：“哦，快说出来。”

周兴诡秘的说：“你找一个大瓮，四周用炭火烤热，再让犯人进到瓮里，你想想，还有什么犯人敢不招供呢？”

来俊臣连连点头称是，随即命人抬来一口大瓮，按周兴说的那样，在四周点上炭火，然后回头对周兴说：“宫里有人密告你谋反，上边命我严查。对不起，现在就请老兄自己钻进瓮里吧。”

周兴听了大惊失色，知道自己上了来俊臣的当，但悔之晚矣！不久，周兴被处死。

周兴自作聪明，当来俊臣借喝酒之机向他寻求惩办犯人的方法时，他积极出谋划策，全然不知中了来俊臣的圈套，更让他沮丧的是，钻进了自己设计的大瓮里。

人人都想聪明，然而，当人自作聪明时，反自然之道，一切则可能走向反面。那时候，我们的一切努力，都会事与愿违。

第15节：第三章 自以为是 刚愎自用(1)

第三章 自以为是 刚愎自用

别让你的“锋芒”刺伤自己

在聪明人身上，或多或少都有一个共同的特点，那就是他总觉得自己比其他人懂得多，见识也广，以至于在很多时候总是表现出要比其他的人高人一等的姿态。事实上，骄傲的真正原因并非是因为饱学，而是因为他们对自己缺乏足够的了解，他们可能有一点点本事，总以为自己天下第一，这一难以克服的缺点，使得他们虽然在某些方面较之其他的人要优秀，却真正的难以获得长足的进步和发展，甚至还可能导致人生惨败。王锋就是这样一个自认为了不起，事业上却毫无成就的人。

王锋是一位律师，他的聪明早已被业内人士所认可。前不久他买了一栋别墅，搬进新居没几天，他就对小区这也看不惯，哪也瞧不顺，不到一个月，他就给小区物业管理层上了洋洋万言的意见书，上至物业管理人员的工作作风和方法，下至普通居民的不良行径与嗜好一一列举出来，提出了周密的改进意见。在一次小区全体业主大会上，他还咄咄逼人地当众批评物业领导。结果怎么样呢？他被小区居民视为“自大狂”乃至“神经病”，他的建议不仅没有被有纳，还招致众人的嘲笑。

王锋作为聪明人的典型，在为人处世方面少了一根弦，未能处理好方方面面的关系，加上在一些事情上又不注意讲究策略和方式，结果不仅妨碍了个人才能的发挥，还招来了别人的妒忌和排挤。随着时间的流逝，这种人往往不是因聪明而走向成功，而是极易因屡受挫折而一蹶不振，以致被逐渐磨去了锋芒，成为毫无棱角的钝器。

小范毕业于上海某大学金融专业，毕业之后到一家国营大型企业担任技术员一职，试用期半年。在业务方面，小范完成得十分出色，一次业务谈判连老总都对他刮目相看。但令人意外的是，6个月试用期

结束时，公司人事部门却委婉地告诉他：“‘五一’长假结束后，你不用来公司报到了。”

原来，小范自从下车间开始，就对单位的这也看不惯，那也看不顺，未到三个月，他就给总经理写了洋洋万言的意见书，上至单位领导的工作作风与方法，下至单位职工的福利，他一一综列了现存的问题与弊端，并提出了周详的改进意见。他被单位的某些掌握实权的领导视为狂妄、骄傲乃至神经病，当然，他的建议也没有被采纳，他牢骚更甚，意见更多。

事后小范才知道，单位领导和同事对他的能力没有任何疑义，但是对于他的综合表现给予了四个字——“锋芒太露”。过于希望崭露头角，不注意处理人际关系，对于前辈同事也不够尊重，这些都是小范的致命伤。更让领导和同事难以接受的是，对于他们的一些错误，以及单位某些制度上的不健全，小范都会毫不保留地提出，丝毫不注意情面。

一个人即使是天才，如丝毫不懂收敛，也是很难立足的，而且会导致别人的嫉妒和不满。提出建议是正常的，但如果像小范那样没有认清形势，摆不正自己的位置，不懂得自我保护，往往会使自己陷于不利之地。

因此，我们在为人处世的时候，不管自己怎样优秀，能力比其他的人要突出，但是我们不要因此而总是觉得自己很了不起，骄傲自大，而是应当以一种谦虚的心态去面对一切，也只有这样我们才能真正的获得长足的进步和发展。接下来，让我们再看看北宋著名文学家苏轼的故事。

第16节：第三章 自以为是 刚愎自用(2)

苏东坡是宋代有名的文人，年青的时候，他仗着自己聪明，就颇有点恃才傲物、锋芒凌人的架式，只是王安石惜才，才给了他一点小小的惩罚。

有一天，王安石与苏东坡在一起讨论王安石的著作《守说》。这本书把一个字从字面上解释成一个意思。当他们讨论到“坡”字时，王安石说：“‘坡’字从土，从皮，‘坡’就是土的皮。”苏东坡笑道：“这么说，‘滑’字就是水的骨啰”。王安石又说：“‘鲵’字从鱼，从兒，合起来就是鱼子。四匹马叫做‘驷’，天虫写作‘蚕’。古时候的人造字，是有它的含义的。”东坡故意说：“‘鸠’字是九鸟，你知道其中的原因吗？”王安石不知道苏东坡是开玩笑，连忙虚心向他请教，东坡笑着说：“《毛诗》说‘鸠鸠在桑，其子七兮。’加上他们的爹妈，一共是九个。”王安石一听，不说话了，心中暗暗觉得东坡虽有才，但不免轻狂了些。

过了不久，苏东坡由翰林学士遭到贬谪，削级降职，被皇帝派往湖州做刺吏；三年期满，又回到京城。苏东坡在回来的路上便想：当年得罪这位老太师，也不知他生气了没有，回去得马上拜访他。所以，他还来不及安好家，便骑马往王丞相府奔来。

东坡到相府门口，立刻被门前的一些听事的小官吏引入门房。守门官说：“您在门房里稍稍坐一下，老爷正在睡觉，还没醒呢！”东坡点点头，便在门房内坐下了。

守门官走后，东坡一人等得无聊，便四下打量起来，看到砚下一叠整整齐齐的素笺，上面写着两句没有完成的诗稿，题着《咏菊》。他看了看笔迹，认得是王安石的，不由得笑了起来：“士别三日当刮目相看。二年前我看这老头儿下笔几千言，不用思索；二年后怎么江郎才尽，连两句诗都写不完！”于是取过诗稿念了一遍：“西风昨夜过园林，吹落黄花满地金。”

念完之后苏轼连连摇头："原来这两句诗都是胡说八道。"为什么呢？原来一年四季的风都有名称：春天为和风，夏天为薰风，秋天为金风，冬天为朔风。这首诗开头说："西风"，西方属金，这应该是说的秋季；可是第二句说的"黄花"正是菊花，它开于深秋，最能和寒风搏击，而且即便是焦干枯烂了，也不会落花瓣，所以说，"吹落黄花满地金"，不是错误的吗？

苏东坡为自己发现了这个谬误而得意万分，兴之所至，他忍不住举笔蘸墨，依韵续了两句诗："秋花不比春花落，说与诗人仔细吟。"写完，他又觉得有些不妥，暗想："如果老太师出门款待我，见我这样当面抢白他，恐怕脸面上过不去。"可是已经写了，想把它藏起来吧，万一要是王安石出来寻诗不见，又要责怪他的家人。

想来想去，终于他还是把诗原样放好，自己走出门来对守门官说："一会儿老太师出堂，你便禀告他，说苏某在这里伺候多时。只因初到京城，一些事没有办妥，明天来拜见。"说完，便骑着马回住所了。

过了不多久，王安石出堂，心内惦记着自己一首菊花诗还没有完韵，便径自往门房走来。坐定后，他一看诗稿，马上皱起眉头："刚才谁到过这里！"

下人们忙禀告："湖州府苏老爷曾来过。"王安石也从笔迹上认出了苏东坡的字，口里不说什么，心下直犯嘀咕。"这个苏轼，遭贬三年仍不改轻狂本性，不看看自己才疏学浅，敢来讥讽老夫！明天早朝，待我奏明皇帝，给他来个削职为民。"于是他细看了一下黄州府缺官名单，那里单缺一个团练副使；第二天便奏明皇上，把苏东坡派到那里去了。

后人听到这个传说故事，都不免感慨万分：尽管苏东坡才高八斗，学富五车，可是他高傲、自负且锋芒太盛。然而，木秀于林风必摧之，过分外露，自恃聪明，动不动就表现出来，终究是会被人嫉妒的。

俗话说，“是金子总会发光”，如果你是真正的聪明，就不要总是在别人面前随便地“卖弄”。那样，不但使你的聪明变得“廉价”，有时还会遭人嫉妒，给你惹来不必要的麻烦。所以，对有志于成就一番事业的人来说，你要时刻提醒自己，不要自作聪明，也不要恃才而骄。

第17节：第三章 自以为是 刚愎自用(3)

前苏联著名文学家列夫?托尔斯泰说过："一个人对自己的评价像分母，他的实际才能像分数值，自我评价越高，实际能力就越低。"然而，令人遗憾的是，一些聪明的人经常犯这样低级的错误，以至于难以获得人生真正的突破。

不要告诉别人你比他聪明

在现实生活中，有些人一旦取得一点成就便得意忘形，不知道自己是姓什么了。更有些聪明人总喜欢夸耀自己，往往认为自己的智商和见识高人一筹。每遇亲朋好友，就迫不及待地大肆吹嘘自己的心得、经验，却不知这样常令一旁的好友神色不定，不知所措。

有一次，一位先生约了几个朋友来家里吃饭，这些朋友彼此都是熟识的。他们聚拢来主要是想借着热闹的气氛，让一位目前正陷低潮的朋友心情好一些。

这位朋友不久前因经营不善，关闭了公司，妻子也因为不堪生活的压力，正与他谈离婚的事，内外交迫，他实在痛苦极了。

来吃饭的朋友都知道这位朋友目前的遭遇，大家都避免去谈与事业有关的事，可是其中一位朋友因为目前赚了很多钱，酒一下肚，忍不住就开始谈他的赚钱本领和花钱功夫，那种得意的神情，在场的人看了都有些不舒服。那位失意的朋友低头不语，脸色非常难看，一会儿去上厕所，一会儿去洗脸，后来他提早离开了。一出门，他便愤愤地说："老吴会赚钱也不必在我面前说的那么神气。"

人人都会经历人生的低谷，人人都会遇上不如意的时候，这时，在身处困境的人面前炫耀自己的得意之处，无异于把针一根根的地插在别人心上。伤害了别人，对自己也没有什么好处。因此提醒那些自以为是者，与人相处，切记：不要像老吴那样，在失意者面前大谈特谈你的得意事。

一般来说，失意的人较少有攻击性，郁郁寡欢是最普遍的心态，但别以为他们总是如此。听你谈论了你的得意后，他们普遍会有一种心理——怀恨，这是一种心底深处的对你的不满，你说得口沫横飞，却不知不觉已在失意者心中埋下一颗炸弹。这种怀恨也许不会立刻显现出来，因为他暂时无力显现。但他会透过各种方式来泄恨，例如说你坏话、扯你后腿、故意与你为敌，主要目的则是——看你得意到几时，疏远你，避免和你碰面，以免再听到你的得意事，于是你不知不觉就失去了朋友。

当你升了官、发了财或是一切顺利，要避免在失意的人面前谈论。就算在座没有真失意过的人，但也总有境况不如你的人，你的得意还是有可能让他们起反感的。人总是有嫉妒心的，这一点你必须承认。所以，得意之时就少说话，而且态度要更加地谦逊。

毕业于某外国语学院的小杨经过千辛万苦终于找到了合适的工作，学日语的她在一家日本人的公司找到了一个总经理助理的位置。

小杨一口日语十分流利，在大学里屡屡得到老师表扬。而她对自己这一点也十分得意，所以找工作的时候，非日资公司不去。

上班快三个月了，日本老板对她很满意，想跟她签长期合同，小杨却有点犹豫，倒不是因为待遇不好，而是公司里有一个副总对她很是看不惯，经常给她小鞋穿。

在小杨去公司之前，这位副总是总经理助理，小杨是在他高升之后补了他的空缺，据说面试的时候他对小杨的印象还是不错的，现在为什么变了脸呢?

原来这位副总在审看小杨递给他的日文报告时，委婉地提出了报告中的几个小问题，本来这是一件再正常不过的事情，不料，年轻气盛的小杨眼里揉不进沙子，他立刻进行辩解——日语里这个词应该是这个意思，你肯定错了。副总的脸色立刻有点阴，他合上报告对小杨说：“那好，我回去慢慢看。明天再给你。”

小杨说：“放心吧，不会有错的，再说我可是我们学院的高材生。”

听了小杨自我吹嘘的话，副总一语不发，沉着脸走了。

作为下属，小杨自己没有意识到他欠缺一点虚心，因为，在他的言语里面动不动就提到上司的错误，这会让上司感觉小杨有一种盛气凌人的感觉，所以，越是聪明的人越要注意这一点。其实，我们谁都讨厌那些不知天高地厚的人，他们的高调在不知不觉中伤害了别人的尊严与面子，同时也显示了他自身的狂妄与无知。

第18节：第三章 自以为是 刚愎自用(4)

一个人聪明能干是好事，但是，如果一切以自我为中心，处处喜欢标榜自己，表现自己，突出自己，就很可能聪明反被聪明误。在中国历史上，那种由于不适当表现自己，最终招来杀身之祸的将领不在少数，魏国大将邓艾就是其中的一个。

邓艾以奇兵灭西蜀后，不觉有些自大起来，司马昭对他本来就有防范之心，现在看他逐渐目空一切，怕久而久之事有所变，于是发诏书调他回京当太尉，明升暗降，削夺了他的兵权。可以这样说，邓艾虽有杀伐征战的谋略，却少了点知人、自知的智慧，他既不清楚自己处境的危险，也不明白自己何以招来麻烦。他只想到自己对魏国承担的使命尚未完成，还有东吴尚待去剿灭，因而上书司马昭说："我军新灭西蜀，以此胜势进攻东吴，东吴人人震恐，所到之处必如秋风扫落叶。为了休养兵力，一举灭吴，我想领几万兵马做好准备。"而且，他还喋喋不休地阐述自己灭吴的计划，全然不知这将引起什么后果。

司马昭看其上书心更存疑，他命人前去晓，不该独断专行封赐蜀主刘禅。"邓艾争辩说："我奉命出征，一切都听从朝廷指挥。我封赐刘禅，是因此举可以感化东吴，为灭吴做准备。如果等朝廷命令来，往返路远，迁延时日，于国家的安定不利。《春秋》中说，士大夫出使边地，只要可以安社稷、利国家，凡事皆可自己做主。邓艾虽说不上比古人，却还不至于干出有损国家的事。"

邓艾强硬不驯的言辞更加使司马昭疑惧之心大增，而那些嫉妒邓艾之功的人纷纷上书诬蔑邓艾心存叛逆之意。司马昭最后决定除掉邓艾，他派遣人马监禁押送邓艾前往京师，在路途中将其杀害。

一世聪明的邓艾由于一时虑事不周，招人疑惧而遭杀身之祸，就是缘于其过于表现自己的性情。邓艾一片苦心，却由于自己不善内省、不明真相，糊里糊涂地被杀死，的确让人痛惜。所以，作为一个人，尤其是作为一个有才华的人，不仅要战胜盲目骄傲自大的病态心

理，还要注意凡事不要太张狂，尤其当你志得意满时，更不可趾高气扬，目空一切，不可一世，无论你有怎样出众的才智，也一定要谨记：不要把自己看得太了不起，更不要把自己看得比别人聪明。

收敛起自己的过分言行

一个人要想在社会上立足，做人最好谦虚一点，因为在言行上趾高气扬、放浪不羁历来是做人的大忌。然而，在我们周围总有一些聪明人喜欢说大话、吹牛皮、翘尾巴，张扬卖弄，神气十足，到头来只能淹没在别人鄙夷的目光中。

俗话说："计划赶不上变化"，一个人无论做什么事，都不要把话说得太满、太死。即使有非凡的才智，但倘若当众把话说得太满，不考虑给自己留一条后路，在许多事情上就会很被动，于己不利。

冯元聪明能干，为人机灵，毕业后被分配到了一家国内知名报社。一次，在选题策划会上，主编让他去某地采访一个突发事件。本来这次采访工作有相当的困难，但当主编问他有没有问题时，他不假思索地拍着胸脯说："绝对没问题，听我的好消息吧。"

三天过去了，冯元没有任何动静。当主编向冯元索要稿件时，他振振有词地说："原以为这件事情会轻松搞定，但实地采访之后，才发现事情根本不像我预料得那么简单！"言外之意，采访泡汤了。主编听了他的话，气得浑身发抖，最终也没说出一句话，但在他心里却对冯元形成了爱说大话的印象，并且开始对他有些反感。由于冯元工作的延误，导致整个部门的工作都无法正常完成。后来，主编再也不敢把重要的工作交给冯元去做了。

凡事总有意外，如果当初冯元意识到这一点，说话再谦虚一点，他就不会随随便便夸下海口了。所以，无论何时我们都要谦虚做人，不说过分的话，不做过分的事，只有这样，才会更好地与领导建立密切的关系，赢得更多的机会。接下来让我们再看一个例子：

王永新为人机警，工作能力也不错，但他有一个致命的缺点，常常得理不饶人，因此，他的人缘特差。由于他聪明机灵，能说会道，

办事也有一套，所以，他深得老板赏识和器重，大家对他也是忍气吞声。但万万想不到，他竟敢吃了豹子胆，在公司众多员工面前顶撞起老板，犯了职场大忌。

第19节：第三章 自以为是 刚愎自用(5)

事情是这样的：王永新联系到一笔业务单子，对方来电话时，他在外地出差。回来后公司老板的秘书忘记告诉他这件事，直到他打电话过去才知道别人已经等他不及，另外找了供货方，还说早就让文秘转告他马上联系。由于公司业务人员的主要收入是销售提成，所以秘书的疏忽被他看成是在明目张胆地拿他的钱！

第二天，在公司例会上，王永新将这个问题提出来，向女秘书蓄意发起满腔的怒火。俗话说：打狗还要看主人，况且那个女秘书又是老 板的红人，哪里吃他这一套，当着众员工的面和他争论起来。老板制止了好几次，他非但没有给老板一个台阶下，反而越来火越大，和秘书对骂起来，终于老板震怒了，当场要他另谋高就。

我们承认，像王永新这样的人拥有不错的才华，然而，却因此就自视高人一等，甚至目中无人，狂妄自大。这种一意孤行的心态及行为，终将会自食其果。

王力是大学四年级的学生，春节过后，班里的其他同学都忙于找工作，可是他一点也不急，看着自己凝聚在表格里的辉煌四年，本就天资聪慧的他更加豪气冲天，似乎整个世界就是他的。

一次，王力去一家电子公司应聘。那天，他衣着得体、气宇轩昂地来到应聘单位，接待小姐先让他进行理论笔试。考试内容几乎都是基本知识，他很快就完成了，并感到非常得意。那位小姐看了他的试卷之后，很礼貌地告诉他，下周三到总经理办公室面试。听了这话，他更加踌躇满志。还没到电梯口，他就得意地对一起来的同学说：“来这么一家规模不大的公司，我大概有点屈就了，要不是考虑离家近，这种小单位我是不会考虑的。”

这时，电梯门开了，里面出来一位西装革履的中年人，听了他的话，语重心长地对他说：“小兄弟，做人需要谦虚点，作为过来人，我奉劝你一句，任何时候都不要把话说得太绝对。”听了中年人的话，王

力耸了耸肩，显然他一点也没放在心上，还想这个人真是有点狗拿耗子——多管闲事。

面试那天，他由于前天晚上玩通宵起得晚了，去那家公司时还迟到了。当他走进总经理办公室，发现耐心等待他面试的那位，竟然就是他在电梯门口遭遇的那个中年人——公司总经理！

应聘的结果自然不必多说了。现在，目睹这家企业在业界名声如日中天，王力真是有些后悔。他心想：要是当初说话不那么狂妄，要是心态摆正一点，他也许早就是这个团队的一分子了。

有句老话："逢人只说三分话，未可全抛一片心"，也就是"啥时候都不可把话说死"之意。这是做人的一个重要品质。富兰克林也说过："如果你辩论、争强，你或许会获得胜利，但这种胜利是得不偿失的，因为你永远无法得到对方的好感。"所以，我们为人处世话碴儿不要太硬，更不可把话说绝、说死。

夹起"尾巴"好做人

俗话说，"谦受益，满招损"，才华出众而又喜欢自我炫耀的人，必然会招致别人的反感，吃大亏而不自知。真正聪明的人善于隐匿，深知"夹起尾巴好做人"的道理。生活中无数事实也说明，一个人在社会上，如果不合时宜过分张扬、卖弄，那么不管多么聪明，都难免会遭到明枪暗箭的打击，甚至给自己招来杀身之祸。

解缙是明初著名才子，洪武二十一年进士。明太祖朱元璋特别喜爱他的才能，让他每天在自己身边，朝夕谈论不倦，待之如家人，宠遇一时无人能比。

解缙受宠日深，便想到"食君之禄，忠君之事"的古训，又自负高才，敢言人所不敢言。他给朱元璋上了一封万言书，指出朱元璋"御下严苛"，滥诛大臣，以喜怒为赏罚等诸多毛病，又首次提出分封亲王的权力的过大，恐后世会危及朝廷。

解缙所言无不深中朱元璋的弊病，所言分封当时虽未见弊端，后来成祖朱棣起兵燕京，夺去侄儿建文帝的皇位，解缙可谓有先见之

明。然而这些都是朱元璋的大忌，前前后后群臣应对奏章中哪怕有暗示隐喻这些弊病的意思，都会被严刑处死，甚至灭族，解缙尽言无隐，言辞也犀利无比，朱元璋却体谅他的忠心，虽然并不采用，也不怪罪，对左右侍臣连声夸赞解缙“高才”。

第20节：第三章 自以为是 刚愎自用(6)

解缙受此鼓励，越发敢言。明初宰相李善长因受胡惟庸谋反一案牵连，被朱元璋借“星变”之名杀死，举朝无人敢言其冤。解缙却想为李善长鸣不平，恰好工部侍郎王国缙也有此意，两人一拍即合，以王国缙的名义，由解缙草疏，上章为李善长鸣冤。

朱元璋看罢奏章后大怒，本想重惩王国缙，后来知道奏章出自解缙之手，只好置之不理；却也怕解缙再闹下去，令他无法收拾，便让解缙的父亲把他领回家，再读书十年，然后再回朝做官。朱元璋对群臣从不姑息，稍有过错便严刑立至，独独对解缙爱护备至，解缙屡触忌讳，还能保全首级，也算是例外中的例外了。

解缙回家乡读书只有八年，朱元璋病逝，建文帝即位。不过建文帝欣赏重用的是方孝孺，齐泰、黄子澄这些人，并不起用解缙，解缙在建文帝时期只能默默度日。

明成祖朱棣起兵燕京，经四年血战，攻取南京，大臣不是逃去，便是自杀殉国，降附朱棣的人很少，解缙却率先到宫中朝拜朱棣，朱棣早闻解缙的才名，又知他是父亲最喜欢的人，况且他又最早归附自己，可为群臣表率，马上重用。让他和杨荣、杨士奇、胡广、黄淮、金幼政，胡俨等人组成内阁，充当自己的顾问，而以解缙为主，这就是明朝内阁制度的由来，解缙便是明朝内阁的第一任首辅，只不过此时的内阁不过是皇帝的一个智囊团，权力也没有后来内阁那样大。

解缙深得朱棣赏识，又犯了在朱元璋手下的老毛病，知无不言，言无不尽，毫无隐讳，应该说朱棣对臣下的宽容比他父亲要强的多，朱元璋把手下功臣杀的一干二净，朱棣对手下功臣却是一个不杀，个个富贵天年，解缙在相对宽松环境下，越发放言无忌，无事不敢为，却为自己种下了杀身的祸根。

一次朱棣在一张纸上写了几位朝廷大臣的名，让解缙品评其短长，解缙直言无所隐，把这些人的毛病揭示得淋漓尽致。朱棣也认为

他说得很对，这些大臣知道后，却恨解缙入骨，一有机会便在朱棣面前指摘解缙的过失，大进谗言，众口铄金。久而久之，朱棣也不能无动于衷，况且解缙才高气傲，不拘小节，本就是容易犯小错误的人，积累到一起，就成了大毛病了。

解缙又在随后朱棣要更换太子的“易储”风波中死保太子，联络群臣，大造声势，维护太子的地位。朱棣虽迫于群臣的压力，最终没有更换太子，但一想到要让自己厌恶的儿子承继江山，心里就堵得慌，罪魁祸首自然非解缙莫属。朱棣的二儿子朱高煦因没当上太子，更是恨不得吃解缙的肉，天天寻找机会置解缙于死地，先是诬陷解缙向外泄露宫廷中的秘密，朱棣也不管是否属实，便把解缙贬官为广西布政司参议。

永乐八年，解缙从广西回京述职，朱棣正领兵出塞攻打蒙古，解缙没见到朱棣，便向当时监国留守京师的太子禀报事情，然后就回广西了。朱高煦知道后，便诬陷解缙趁皇上不在时，私自朝见太子，图谋不轨。朱棣蓄怒于心很久了，再加上朱高煦的诬陷，身边大臣的挑拨，勃然大怒，派锦衣卫把解缙捉回京师，投入大狱，严刑拷问，所牵连的人无不下狱。五年后便命锦衣卫指挥纪纲在狱中把解缙处死，年仅四十七岁，一代人杰就此殒灭。

可见，一个人即使有一定的才智，但过于自傲，也会树敌过多，于己不利。这正是解缙给我们的教训。事实上，为人处世的道理也是如此。太过张扬，不懂得谦虚之礼，是为人大忌；地不畏其低，方能聚水成海，人不畏其低，方能孚众成王。

身高1米95、体重108公斤的刘易斯无数次击倒对手。连续打败了鲁道夫、莫瑟、莫里森等重量级选手后，刘易斯已经成为世界重量级拳台无可争议的拳王之一。

但是，在2000年初南非卫冕赛上，刘易斯却意外失手，输给名不见经传的拉赫曼。从而成全了拉赫曼的“拳王”梦。在拉赫曼成为拳坛新霸主之后，他得意洋洋，常有对刘易斯不敬的言语，甚至还通过电

视向全世界发出：“刘易斯老了，已经是西下的夕阳，我才是真正的拳王！”挑衅的语气让刘易斯憋了一口气，他暗中发誓：此仇不报非君子，就在死在拳坛上，我也要打败拉赫曼。

第21节：第三章 自以为是 刚愎自用(7)

自此之后，刘易斯一直忍辱负重，练拳更勤奋了，他几乎挖掘出身上所有的能量，让自己出拳的速度和力量更上一层楼。功夫不负有心人，两个月之后，当他再次和拉赫曼相遇在擂台上时，他特别兴奋，觉得复仇的机会来了。因此，当本场比赛开始后，刘易斯一改从前出战时双手低垂，满不在乎的高姿态，上来便开始猛攻，而拉赫曼也不断用刺拳阻挡刘易斯施展他著名的右勾拳。此后两个回合内，双方都是利用勾拳和刺拳来试探对方，搂抱的时间也越来越长。就在台下观众被这种平静的场面弄得越来越不耐烦时，刘易斯在第四回合突然发威，趁着对手一记直拳未及回位，刘易斯一击左勾拳佯攻，随即将重重的右拳打在拉赫曼凑上来的下巴上。

在拉赫曼轰然倒下的同时，刘易斯就已经摆出了胜利者的姿态。他太了解自己拳头的威力了。拉赫曼在裁判读秒至九时曾经挣扎着起来，可最后还是倒了下去。刘易斯重新夺回了重量级拳王的金腰带。

其实，一个人想得到别人的尊敬的话，就不应该太张狂。孔子告诫世人："企者不立，跨者不行。自见者不明，自足者不彰，自伐者无功，自夸者无长。"而如果一个人不懂得夹起"尾巴"，一味不遗余力地表现自己，一定会遭到别人的嫉恨和非议。所以，即使在个性得以张扬的现代社会，我们的聪明才智也有了发挥的天地，但是"夹着尾巴做人"的生存规则依然不可放弃。

自负离无知只有一步之遥

俗话说："知人者智，自知者明；胜人者有力，自胜者强。"人生最可怕的事情就是不能正确看待自己，而一个人要想成功，就必须对自己有适当的了解，有自知之明，能正确认识和评价自己，包括自己的优点、缺点、各方面的条件、能力、气质、性格、兴趣等等。

一个人要客观地认识自己，不能孤立，应该放到社会中与其他人做一下对比，如此才能知道自己的能力究竟如何。需要注意的是，在

与别人进行对比时，不能拿自己的优点与别人的缺点作对比，更不能为了突出自己而把别人看得一无是处，只有这样才能真实地评价自己。

在列车上，一个戴着眼镜的小伙子正在向坐在对面的年轻漂亮的女孩自我吹嘘。他口若悬河的讲述他的人生经历，听过他的高谈阔论，旁边的人才知道他原来是某高校数学系的博士生。他向女孩讲述数学的奥秘和数学的高深，女孩似乎听的十分入迷。

这时，坐在“眼镜”旁边的一个看似民工的年轻人说话了，“小伙子，你的数学这么好，我出一道题，你能否帮我算算呢？”

博士生白了年轻人一眼：“什么题？”

“一道小学五年级的题。”

博士生不高兴地说：“你真是不知天高地厚，拿一道小学的破数学题找一名清华大学数学系的博士生来做，你也太看轻我们了。”

“我感觉你是算不出来”。

博士生很生气地说道：“如果我算出来，你怎么办？”

“咱们可以打赌，就是不知道你敢不敢？”

博士生非常自负地答应了。

年轻人的题是三个“5”一个“1”，每个数字只准用一次，数字的排列顺序可以随意排列，但结果必须是“24”，但有一条，必须用小学生学过的四则算式。

博士生拿出纸和笔开始计算，年轻人先是看了一会儿，觉得没希望就靠着椅背闭目睡觉。时间一分一秒过去了，快到终点站的时候，博士已经算了近5个小时，但是还是没有算出来。

无奈之下，博士生推了推正在睡觉的年轻人说：“你在什么地方弄来的破题，根本就没有答案，你害得我白忙活了半天。”

年轻人说：“我看你做不出来，你认输了吗？”

博士生仍然振振有词地说：“我看这道题根本没有答案，你要是能把它列出来，我就认输。”

年轻人拿过纸和笔，只几秒钟的工夫，就在纸上写出了算式：（5-1÷5）×5＝24。

博士生默算了一遍，脸红了，再也不说话了。

第22节：第三章 自以为是 刚愎自用(8)

这个故事让我们明白：一个真正想有所作为的人，不能过于自负，要对自己有个客观正确的认识，充分地估测自己，给自己找准位置，去做自己能做和应该做的事情。

一个人不要把自己看得太重要、太高明、太有能耐，更不要觉得凡事有己才行，无己就不成，，一副高高在上的姿态。因为，过于抬高自己，而不客观地审视自己，过分自我膨胀，就注定会走向失败。接下来让我们再看一个例子：

张晓丽是某市人事局的一名职员。由于她工作勤奋，方法对头，取得了不错的成绩，于是人事局领导经过几番讨论研究，最终派她到本市某一区人事局做主任。

在她刚到区人事局当主任的几个月当中，她春风得意，对自己的机遇和才能满意得不得了。她觉得自己高高在上，不可一世，每天都使劲吹嘘自己在工作中的成绩，如何拼搏取得，如何被重视，如何受到上司的表扬等等。但同事听了之后都非常不高兴，都避之唯恐不及。这使得她百思不得其解。过了一段时间，她发现根本没一个人再理她，甚至连上面的几位局长都不愿理她。在接下来的日子里，她觉得自己活得很空虚，也很孤独，每天回到家里不挺地唉声叹气。这一切都没有逃过丈夫的眼睛。有一天晚饭后，丈夫与她做了一次推心置腹地谈话。在听了她的烦恼之后，他一语点破了她的自负心理，她这时才意识到自己的症结到错在哪里。

每个人都有爱表现的心理，只不过各自表现的方式不一样。喜欢炫耀自己，对别人说三道四的人往往并没有多少才学，就便有点才学，拿自己的聪明优势招摇，惟恐别人不知道，也是很愚蠢的表现。而那些真正有才学的人是不会这样做的，因为他们知道不用语言，人们迟早会知道自己的优点。

其实，在心理交往的世界里，那些谦让而豁达的人们总能赢得更多的朋友，相反，那些狂妄自负，自以为是，高看自己，小看别人的人总会引起别人的反感，最终使自己走向失败。

周海自小就非常聪明，被周围的人称为“神童”。大学毕业后他被分配到一家国有企业做技术员。凭着自己的才智和勤奋，他很快成为企业工程估价部主任，专门估算各项工程所需的价款。他的工作能力毋庸置疑，可他自身存在的问题也非常突出：过于自负，从不肯接受别人的批评。

有一次，他的一项结算被一个核算员发现估算错了5万元，幸亏发现的及时，要不然公司白白损失一笔资金。事后，老板把他找来，指出他算错的地方，请他拿回去更正，并希望他做人谦虚一点，工作再细心一点。

没想到盲目自大的周海既不肯认错，也不愿接受批评，反而大发牢骚，说那个核算员没有权力复核自己的估算，更没有权力越级报告。

老板问他：“那么你的错误是确实存在的，是不是？”

周海说：“是的。可是……”

老板见他又要诡辩，本想发作一番，但因念他平时工作成绩不错，就原谅了他，只是叫他以后要注意。

不久，周海又有一个估算项目被他的老板查出了错误。老板把他找来，准备和他好好谈谈这件事，可刚一开口，周海就想当然地认为是老板故意和他过不去，态度傲慢地说：“不用多说了。我知道你还把上次那件事记在心上，这次特地请了专家查我的错误，借机报复。但这次我依然认为肯定没错。”

老板根本没想到周海死不认错，还随便怀疑自己，便对周海说：“现在我只好请你另谋高就了，我们不能让一个不许大家指出他的错误、不肯接受别人批评和建议的人来损害我们公司的利益。”

自信有助于一个人的成功，而脱离实际的自负不但不能帮助他成就事业，反而影响他的工作、生活和人际交往，严重的还会损害人的身心健康，就像例子中的周海，因为过于自负才使他忘乎所以，最终落个离职的下场。所以，对于那些想要获得成功的人来说，一定要及早抛弃自负心理，用一种客观、理智的态度面对工作和生活。

第23节：第三章 自以为是 刚愎自用(9)

有功莫自大，有才莫自傲

“满招损，谦受益”是《尚书》里的两句话，教人修身养性的。寥寥六字，言简义丰；用一句伟人的解释，就是“虚心使人进步，骄傲使人落后”。 谦虚的反面自然就是骄傲自大，无论你有多大的成就，多高的水平，只要骄傲自满，狂妄自大，迟早有一天会栽跟头。

公元219年，当关羽的部队和曹操在樊城作战的时候，孙权委任吴国将领吕蒙为大将，率领兵马，想趁盟友关羽的部队不备的时候，偷袭荆州，扩大地盘。

然而，当吕蒙的部队快到达时，他发现荆州军马齐整，沿江两岸又有烽火台警戒，看上去关羽的警惕性很高，很难达到突袭攻破的目的。正当他束手无策的时候，吴国的谋臣陆逊来到军中，对吕蒙说：“将军你虽然不敌关羽的武艺高，但在当今乱世的将领中，也算得上是关羽惧怕的对手了。关羽一向自认为武功盖世，无人可敌。如果你假装生病，辞去军职，让别的将领来顶替你的位置，故意让接替你的人公开称赞关羽的武艺，使他骄傲轻敌，关羽就会不把你的部队放在眼里，很有可能贸然出击，想吞掉你。这时，你乘机派主力突袭荆州，一定可以轻易拿下。”

吕蒙十分赞赏这个主意，于是就依计行事，请了病假回家休息，并推荐陆逊接替他的职务，而实际上还把持着军权，命令部队加紧操练。

关羽得知吕蒙病重，被一个无名小将陆逊接替了职务后，本来就十分轻敌。正在此时，陆逊又派人送来了一封措辞卑谦的信函，并附送一些礼物，信中将关羽大大地奉承了一番，称他有晋文公大胜楚军的英勇，韩信打败赵兵的谋略，还说自己只是一介书生，不懂用兵打仗之事，请关将军多多关照。

关羽收到信和礼物后，十分得意。他觉得陆逊这个年轻书生很懂礼貌，而且没什么能耐，用不着防范，于是，下令将原来防备东吴的军队陆续调往樊城前线跟曹操作战。恰好在这个时候，曹操派使臣来到吴国，与孙权密谋夹击关羽。孙权因为早已决定要袭取荆州，所以马上表示同意。这样，使得原来的孙、刘联盟抗曹，一下子变成了曹、孙联盟破刘，形势急转直下。吕蒙到了荆州周边的城市浔阳，让士兵们穿了白色的衣服扮成商人，偷偷潜入烽火台，一举攻取了荆州。

关羽这时才意识到自己对东吴的防备太大意，因为自己的骄傲轻敌失去了荆州。于是他不得不带兵南撤，回身想收复荆州。但此时大势已去，吕蒙、陆逊两面夹击，关羽的部队节节败退，最后被围困在麦城这个地方。当他走投无路，带领一部分士兵从小路突围时，又中了吕蒙的埋伏，竟然被生擒活捉，最后被东吴斩首。荆州全境也彻底落入孙权之手。

关羽一生驰骋沙场，未尝败绩，最后却因为骄傲自大，不得善终，虽然令人感叹，但更为后人敲响了警钟。

其实，正如登上高峰的人一样，当你“一览众山小”，陶醉于山到绝顶我为峰的豪情中之时，也正是你最容易麻痹大意的时候，只要脚下的石头稍一松动，就有坠入深渊的危险。

才高是件好事，但如果自诩自夸，就会自损其才，自伤其能；位高是件好事，但如果自骄自傲，就会自贬其尊，自谪其位。所以，无论何时何地，我们都应该保持谦逊，放低姿态，勤勉做事，低调做人。恃才傲物者，一般都难得善终，甚至为自己招致祸端。

三国时候的祢衡，具有很高的才学，然而他却不知“出头的椽子先烂”，为人不知低调，恃才傲物，结果被杀。

汉献帝建安初年，祢衡晋见曹操。祢衡来后，按例行了礼，曹操却一反以往尊重人才的常态，不给祢衡安排座位。平时颇为自负的祢

衡见到这个场面，不觉仰头向天，一声长叹说：“天地虽然这样宽阔，为什么跟前连一个像样的人都没有呢？”

曹操自傲地说：“我手下有几十位能人，都是当代英雄，凭什么说没有人呢？”

祢衡又笑了一声：“那就说给我听听吧！”

曹操不无得意地说：“荀攸、郭嘉、程昱见识高远，前朝的萧何、陈平，都不如他们。张辽、许褚、李典、乐进勇猛无敌，过去的岑彭、马武，也不是对手。吕虔和满宠替我说管文书，于禁和徐晃担任我的先锋官。夏侯惇是天下的奇才，曹子奇是世上的福将。这怎能说没有人呢？”

第24节：第三章 自以为是 刚愎自用(10)

祢衡哈哈笑了起来："阁下全讲错了，这些人我都认识，荀攸只是个看坟墓的料子；程昱仅能开开门；郭嘉倒还可以读几句辞赋；张辽在战场上只配打打鼓，敲敲锣；许褚也许能放放牛，牧牧马；乐进和李典当当传令兵勉强凑合；吕虔不过能给人家磨磨刀，铸几支剑；满宠是喝酒的能手；于禁是打砖的泥水匠；徐晃只有杀猪、扒狗的本事，夏侯惇是一个仅能保全性命的将军；曹子奇被人称为只知道要钱的太守。其余都是饭袋、酒桶而已！"

祢衡这一顿讽刺、挖苦，激怒了曹操，曹操呵叱起来："你又有什么能耐？"

祢衡毫不客气："我？天文地理门门都能；三教九流样样都知道：辅助天子，可以使他们成为尧、舜；个人道德，可以与孔子、颜渊相比，怎能与这些凡夫俗子相提并论呢？"

这时，张辽在旁边，听到祢衡这样狂妄，公开侮辱大家，气得抽出宝剑要砍，曹操止住他说："我目前正缺少一个敲鼓的人，早晚朝贺和宴会，都要有人敲鼓，就让祢衡去做吧！"

老奸巨猾的曹操，企图用这个办法狠狠羞辱一下祢衡，谁知祢衡一点也不拒绝，很快答应这个办法，告辞去了。张辽恨恨地问曹操："这个家伙讲话这般放肆，为什么不让我杀他？"

曹操笑笑说："这个人在外面有点虚名，我今天杀了他，人家就会议论我容不得人。他不是自以为很了不起吗，那就叫他打打鼓，丢丢他的人吧！"

第二天中午，曹操在丞相府大厅上邀请了很多客人赴宴，命令祢衡打鼓助兴。原先打鼓的人叮嘱祢衡打鼓时必须换上新衣，但祢衡却穿着旧衣服进入大厅。祢衡精于音乐，打了一通"渔阳三挝"，音节响亮，格调深沉，发出金石般的声音，座上的客人都被激动得情绪热烈，流下泪来。曹操的侍从们突然挑剔地叫道："打鼓的为什么不换衣

服？”谁知祢衡竟当众脱下身上的破旧衣服，赤裸裸地站在那里，客人们惊得一齐掩起面孔。祢衡又慢慢地脱下裤子，一直不动声色。曹操看见这个情景，呵叱起来：“在朝廷的厅堂上，为什么这样不懂礼仪？”

祢衡严峻地回答说：“目中没有君主，才是不懂礼仪。我不过是暴露一下父母给我的身体，以显示我的清白罢了！”

曹操接过祢衡的话，逼问说：“你说你清白，那么谁又是污浊的？”

祢衡直指曹操说：“你不识人才，是眼浊；不读诗书，是口浊；不听忠言，是耳浊；不通晓古今的知识，是头脑污浊；不能容纳诸侯，是胸襟污浊；经常打着篡夺皇位的念头，是心地污浊。我是社会上知名的人，你强迫我打鼓，这不过如同当年奸臣阳虎轻视孔子，小人臧仓毁谤孟子一样。你要想成就称王称霸的事，这样侮辱人行吗？”

祢衡这样犀利地当面抨击曹操，使大家都非常吃惊。曹操本想斩了祢衡，却又担心落个残害人才的恶名。只见他装作肚量极大的样子，用手指着祢衡说：“我现在派你到荆州出使。如果说得刘表来归降，我就重用你担任高官。”祢衡知道刘表是不会归附曹操的，派去的人也会凶多吉少，这分明是曹操在使借刀杀人的伎俩，不肯答应。曹操立即传令侍从，要他们备下三匹马，由两人挟持祢衡去荆州。

刘表察觉到曹操故意把祢衡强行送来，好让自己杀他，既解了曹操的恨，又把杀害贤人的罪责推到自己头上，于是，他也使了一个与曹操同样的圈套，把祢衡转派到生性残暴的江夏太守黄祖那里。果然，祢衡在宴席上讽刺黄祖，说黄祖好像是庙里的菩萨，只受香火，可惜并不灵验，最后被黄祖所杀。

可见，一个人即使有一定的才智，但过于自傲，也会树敌过多，于己不利。这正是祢衡给我们的教训。真正聪明的人，不会自以为是，他们为人处世以谦虚好学为荣。

第25节：第四章 投机取巧 急于求成(1)

第四章 投机取巧 急于求成

天上不会掉馅饼

成功取决于一个人努力的程度，特别是全力以赴。丘吉尔曾经说过：没有努力，就不会有任何结果。当一个人选择了自己的梦想之后，如果真的想实现自己的梦想，就要付出巨大的努力，而且还要有追求到底的决心，一步一个脚印，扎扎实实地去做你应该做的事。

上世纪80年代北方—所著名高校中流传着—个故事：

在学校的大门口，一位俊美的少女摆了一个补鞋摊，她操着一口不很标准的普通话，略带江南口音。整天坐在那里为人补皮鞋。她的手艺不错，补的鞋穿上也很结实，很舒适，再加上人又长的漂亮，大学生们对她的印象都很好，甚至有人私下里称她“补鞋西施”。她的出现给当时的“天之骄子”们提供了一个话题，—时间，校园里议论纷纷。大学生们都乐意让她补鞋，她的生意因而出奇地好。

有一天，一位留校不久的年轻男教师来补鞋，和温州女拉起了家常：“姑娘，你是哪里的人啊？”姑娘甜甜地—笑，说：“您是老师吧？”“是啊！”“我是浙江人。”少女诚恳地回答。“你这么年轻漂亮，在这大庭广众之下给人家补鞋，不觉得丢面子吗？”温州女一边熟练地补着鞋，一边低着头说：“靠手艺挣钱，丢什么面子呀？这不也是方便大家吗？”温州女说得不卑不亢，男教师却一时语塞，继而又道：“那你就这样—直补啊，补啊，补下去吗？”温州女此时已将鞋补好，抬起了头，对男教师说：“不！我这样天天辛苦地补鞋，是在为自己的梦想投资。因为我从小就有个梦想，那就是长大了开一个属于自己的鞋厂。您试试吧，看合脚不？”男教师一穿，穿上比原来还舒服，便掏出两元钱递给她。她又找回一元钱，笑了笑说：“这活儿只收一元钱。我补鞋走了很多的地方，就数这大学门口生意最好，以后还需要你们常来照顾我啊！”

踏实处事是做人的成功之道，很多聪明人办事往往过于急躁，这样往往是欲速则不达，最后把事情弄得一团糟。所以，我们凡事都要有耐心，用一颗平常的心去面对，切忌心浮气躁。

白丽高中刚毕业，经人介绍到一家单位作打字员。以前，她对电脑的接触很少，因此一上班根本无法适应新的工作环境，别人十几分钟打完的稿子她往往要花上几个小时。

但是，她并不气馁。一方面，她向其他的打字员求教；另一方面，刻苦练习，几个月过后，她的眼熬红了，但是打字速度已有了飞快的长进。最后，竟成为公司录入速度最快、错误率最低的“高手”。

突破了打字关后，她并未停止不前，她开始对电脑发生了兴趣。她自学了相关的计算机课程，拿到了计算机的初级等级证书，最后还考取了电大计算机专业。自然，这其中她付出了辛劳和汗水比任何人都多。

白丽很快就成为远近闻名的知名人士，单位领导对她更是刮目相看，喜欢倍增。每当看到有人不努力、不上进，单位领导就会对他（她）说：“你看看人家白丽……”

本来白丽是靠关系进入那个单位的，如果她得过且过，稀里糊涂混日子，依靠着领导的照顾也同样能呆下去，但决不会获得领导的好感。正是因为她自强不息、虚心刻苦，在工作上能独挡一面，才赢得上级的赞赏，并在事业上有所成功：后来，白丽成了该单位机房的主任。

白丽是一个非常有才华的人，她虽然受到的教育有限，但她在工作中刻苦学习，自觉向上，全力以赴，最终靠自己的本领在单位站住了脚跟，也赢得了领导和同事的尊重。

我们周围有许多人在求职时念念不忘高位、高薪，然而，当他们走上工作岗位时，就会对自己说：“如此枯燥、单调的工作，如此毫无前途的职业，根本不值得自己付出心血!”当他们遭遇困境时，通常又

会说："这种平庸的工作，做得冉好又有什么意义呢？"渐渐地，他们开始轻视自己的工作。

拿破仑?希尔曾经聘用了一位年轻的小姐当助手，替他拆阅、分类及回复他的大部分私人信件。当时，她的工作是听拿破仑?希尔口述，记录信的内容。她的薪水和其他从事相类似工作的人大约相同。有一天，拿破仑?希尔口述了下面这句格言，并要求她用打字机把它打下来："记住：你惟一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。"

当她把打好的纸交给拿破仑?希尔时，她说："你的格言使我获得了一个想法，对我很有价值。"

第26节：第四章 投机取巧 急于求成(2)

这件事并未在拿破仑?希尔脑中留下特别深刻的印象，但从那天起，拿破仑?希尔可以看得出来，这件事在她脑中留下了极为深刻的印象。她开始在用完晚餐后回到办公室来，并且从事不是她分内而且也没有报酬的工作。并开始把写好的回信送到拿破仑?希尔的办公桌来。

她已经研究过拿破仑?希尔的风格，因此，这些信回复得跟拿破仑?希尔自己所能写的完全一样，有时甚至更好。她一直保持着这个习惯，直到拿破仑?希尔的私人秘书辞职为止。当拿破仑?希尔开始找人来补这位秘书的空缺时，他很自然地想到这位小姐。但在拿破仑?希尔还未正式给她这项职位之前，她已经主动地接受了这项职位。由于她在下班之后，以及没有支领加班费的情况下，对自己加以训练，终于使自己有资格出任拿破仑?希尔属下人员中最好的一个职位。

其实，那些在事业上取得一定成就的人，无一不是在简单的工作和低微的职位上一步一步走上来的。他们总能在工作中找到个人成长的支点，并不断调整自己的心态，用恒久的努力打破困境，走向卓越与伟大。

心急吃不了热豆腐

做事切忌戒急戒躁，因为人一急躁则必然心浮，心浮就无法深入到事物的内部中去仔细研究和探讨事物发展的规律，无法认清事情的本质。然而，在我们周围，有很多自以为聪明的人常常迷信那些所谓的技巧与策略，其实，通往成功的道路没有任何捷径，只有一条路可走，那就是踏踏实实去做。任何技巧，策略都不能脱离现实而存在，它们都是建立在实干的基础之上。

赵刚就读于某名牌大学新闻系，在校时就已有许多篇文章问世，有的文章还在社会上产生了较大的反响。早已享有“才子”称号的他，毕业时与其他几位同学一起被分配到了某报社。

赵刚想当然地认为自己一定会被分到“要闻部”，不久就会成为“名记”。可是，当领导公布岗位分配的名单时，他才知道自己被分到了总编办公室。而另外两位没有他出色的同学，则被安排在要闻部当实习记者；这一下，赵刚不禁大失所望。

他开始埋怨领导“不识真金”、“有眼无珠”、“安排不当”。实际上，领导这样安排，并非不了解他，而是想让他全面了解报业的运作过程和主要环节，使他了解全局，以便更好地发挥他的作用。领导的本意是想给赵刚提供锻炼、成长的机会，将来加以重用，但他却看不到这一点，反而心生怨言，没干多久就辞职了。这无异于自毁前程。

俗话说：“心急吃不了热豆腐。”谁都明白饭要一口一口地吃，任何人都不可能一口吃成个大胖子。对于做事来说，也是一步一步去做，才能实现目标。

林凡大学毕业后，被分配到一家电影制片厂担任助理影片剪辑。这本来是一个人在影视界寻求发展的起点，但在10个月后，她却离开了这个岗位，辞职了。

她认为自己这样做的理由很充分：堂堂一个大学毕业生，受过多年的高等教育，却在干一个小学毕业生都能干的事情，把宝贵时光耗费在贴标签、编号、跑腿、保持影片整洁等琐事上面。这怎能不使她感到委屈呢？她有一种上当受骗的感觉，更有一种对不起自己的感觉。

几年后，当林凡看到电视上打出的演职员表名单时，竟然发现以前的同事，有的现在已经成为羽翼丰满的导演，有的已经成为制作人。此时，她的心中颇有点不是滋味。

许多实现了人生目标的过来人都说，谁都无法“一步到位”，只能一步一个脚印地走下去，才会达到成功。林凡的悲剧在于她没有看到平凡岗位上的不平凡意义，所以她的辞职行动，是自己关闭了自己在影视界闯出一番事业的大门。因此，我们要想成就一番事业，就不要把眼睛只盯住眼前，而忽视了对自己的长远规划。

有一个年轻人，他父亲临终前给他留下了一笔财富。这个年轻人没有像他父亲那样一点一点积累财富，而是把所有的钱全部投入到了炒股当中。他的所作所为只是出于一个目的：他要在短短的几年内超过父亲一生积累的财富。刚开始时，他还因此赚了不少钱，便洋洋自得，便不像开始那样专心研究股票了。到了后来，他逐渐赔了许多，他没理会，又赔了，他也没在意。直至有一天，狂热激情使他越发偏执，使他丧失了冷静的思维，为了那个根本不可能实现的梦想，他把家里的钱都拿出来用于炒股，结果事与愿违，他所有的钱财全部赔进了，至此他才懊悔不已。

第27节：第四章 投机取巧 急于求成(3)

这样的悲剧在我们的周围每天都在发生着。俗话说："心急吃不了热豆腐"。炒股也一样，千万不能心急，要有耐心。而故事中的年轻人恰恰缺乏了就是耐心，才使他一败涂地。其实，当一个人失去耐心的时候，同时也失去了明智的头脑去分析事物，并且很容易变得固执己见，而使人感觉难以相处。

柴志忠是一位著名的企业家。1992年邓小平南巡之后，他抓住千载难逢的致富良机，与朋友一起投入100万元注册成立了一家贸易公司。由于他才思敏捷，眼光独到，激情无限，短短一年的时间，公司的规模就扩大了一倍，流动资金也翻了几番。他的个人资产竟达800多万元。

柴志忠在一年里成为百万富翁，两年后成为千万富翁，三年后成为亿万富翁。他所经营的公司创造了年增长25%的经济奇迹，资产总额很快飙升到了5亿元。成为当地红极一时的风流人物。

乘着改革的"第二缕春风"，柴志忠的贸易公司规模不断扩大，公司业绩直线上升，他所累积的个人财富也攀升到一个令人吃惊的天文数字。随着财富的急剧增长，柴志忠过于张扬和"独裁"的性格开始暴露，不顾家人和朋友的强烈反对，他竟然与国外的一家公司联手做起了经营钢材的生意，结果由于运输钢材的货轮在大海中遭遇风暴而沉没，致使公司出现了严重的财务危机，公司资金运转不灵，恶性债务缠身，并以此为导火索，导致整个公司流动资金的失衡以致最后陷入困境，公司从此一蹶不振。

应该说，柴志忠也是一位少有的商界奇才。他不顾一切的激情成就了他的大业，但同时也为后来的挫折埋下了伏笔。这种激情是好还是坏呢？恐怕难以定说。但有一点是肯定的，你只有时刻保持谦虚谨慎的姿态，把握好激情的度，才能真正主宰自己的命运，避免陷于失败的境地。

欲速则不达

俗话说："欲速则不达。"急躁轻率，盲目蛮干，只会四处碰壁。我们要想取得事业上的成功，必须遵循事物发展的客观规律及其发展进程，有计划有步骤地进行，除此之外，还要拥有一份沉着冷静、稳扎稳打的耐心。但是，偏偏有些聪明人因为做事急于求成，结果事与愿违。

杰克和他的好友希尔都在一家公司工作，是公司程序编辑组的技术骨干。

一天，一个神秘人物出现在希尔面前，向他提出要用重金购买他们俩参与的一项软件的数据库。希尔不敢独自做主，找杰克商量。但杰克坚决不同意。

"我想不明白，对方开出的10万美元，顶得上我们两个人一年的工资，为什么不可以答应？"希尔说。

"做人要有原则，不能出卖自己的良心。"

"我也知道这些道理，可良心又能值几个钱呢？"

看到杰克不再说话，希尔以为他同意了。

"退一步讲，就是我们卖出去，公司也未必能够发觉；即使发觉，也未必知道是我们干的，我们小组可有二十几个人。"

"别说了，反正我不同意!"没想到，杰克的态度非常坚决。

希尔看到杰克生气了，便表示放弃。但他心中并没有放弃，他决定瞒着杰克。

希尔把对方给他的10万美元酬金偷偷存进银行。但是，两个月后，竞争对手抢先一步推出相似软件，迅速占领市场，让杰克所在公司为此损失数百万美元时，很显然，公司的技术秘密被人出卖了。公司经过调查，知道是希尔出卖了数据库。为了挽回公司的经济损失，公司把希尔告上了法庭。

成功来不得半点投机，它需要你全力以赴。不要存有一点取巧、碰运气的心态，或把时间花在赌桌上。这些一夜之间发达的痴心梦

想，都是我们努力的绊脚石。为了避免犯希尔同样的错误，就要记住：“欲速则不达”。

杨林是一家公司职员，由于他只有高中文化，又没有其他特别的技能，所以在单位里尽管他的业绩还不错，却总也得不到老板的青睐。平时，杨林一心想和老板套套近乎，拉拉关系，可一直没有找到适当的和老板单独接触的机会，为此苦恼不堪。不久他的生日快到了，他突然心生一计——请老板吃饭。于是他买了一张精美的请柬，通过快递公司送给了老板，并到酒楼预定了房间。然而，令他没有想到的是，那天下午他正准备到酒楼等候老板的时候，老板的秘书突然来到他的面前，手里带着小小的礼物，说代表老板和公司祝他生日快乐，还戏谑地责备他只知道走上层路线，瞧不起哥们。杨林一阵脸红，问老板为什么没有来，秘书说老板陪客户打高尔夫球去了，令他羞愧难当。

第28节：第四章 投机取巧 急于求成(4)

其实，下属贸然请上司吃饭是徒劳的，上司一般都拥有一双洞若观火的眼睛，他不会吃你那一套的，即使吃了你的“糖衣”，也会把“炮弹”还给你的。

很多聪明人年轻气盛时都可能犯过这样的错误：当和自己的顶头上司闹矛盾时，就直接向更高一级的老板去报告，以让其“主持公道”。可谁知最后的结果却往往不尽如人意。

贾某从某重点大学中文系毕业后，分配到某报社担任副刊编辑。参加工作不久，由他编辑发表的不少作品被国内多种文摘类报刊转载。他自己还勤奋创作，先后在省内外报刊发表了大量作品，引起业内人士的关注。由于贾某越来越受到同事及读者的尊重，部主任慢慢地感到了他对自己的威胁，开始排挤贾某，对他的合理性建议也不予采纳。

贾某不仅多才敬业，而且在事业上具有一定的开拓精神和创新意识。由于和部主任关系的僵化，他的一些想法无法付诸实施。于是，他干脆越过部主任直接和总编去谈，谈他的计划、设想，希望能得到总编的支持。结果不难预料，贾某的计划不但没能得到支持，还引起了部主任强烈的反感。

自此以后，贾某的处境更难了，和部主任关系的更加恶化，致使他的工作极端被动。无奈，他只好提出申请，要求去其他部门工作。

一般情况下，向公司老板打越级报告对自己是没有好处的。故事中的贾某就是犯了职场大忌，想当然地认为总编必定会主持公道，岂不知，对于总编来讲，在贾某和部主任之间，他不能不考虑中层干部的威信、情绪等因素，不能不维护管理阶层；再者，打越级报告，事实上破坏了正常的管理模式，使总编忧虑。

所以，我们一定要记住：打越级报告不可取，就算是在迫不得已的情况下采用，也一定要注意照顾自己顶头主管的尊严和威信，毕竟

你是属于他直接“管辖”的。

要相信积累是有回报的

老子说过：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”这句话的大概意思就是：想要成为一个生活中的强者，想要成就一番事业必须要从简单的事情做起，从细微之处入手。然而，那些自认聪明的人从来都不愿意做琐碎的工作，他们对自己的工作无比厌倦，认为这份工作枯燥、单调、毫无前途，根本不值得自己付出心血！当他们遭遇困境时，通常会说：“这种平庸的工作，做得再好又有什么意义呢？”渐渐地，他们开始轻视自己的工作。

殊不知，正是这种无知与眼高手低，是导致频繁失败的主要原因。有些聪明人内心充满了激情和理想，然而一旦面对琐碎的工作，就变得毫无兴致。他们忙着聚在一起高谈阔论，却不愿意面对具体问题。老话讲，饭要一口一口的吃，没有人能一口吃出个胖子。工作也一样，纸上谈兵的人永远无法取得成功。

一位刚刚从美国读完MBA回国的男青年，毫不费力地进了一家知名企业，老板刚开始总把一些鸡毛蒜皮的小事交给他做，他有点不满意，在一次计划书的招标会上，他把自己精心准备的材料交了上去，满以为可以博得老板的赏识。没想到会议结束后他就收到了人事处的解聘通知。原来，他因为不在乎那些鸡毛蒜皮的小事，所以工作马虎，敷衍了事，结果把“进口”误写成“出口”，使公司在利益和信誉上蒙受了双重损失。

工作中每一件事，不论大小都值得用心去做，而且对于那些小事更应该如此。事实证明，那些在事业上取得一定成就的人，他们无一不在忠实地履行日常工作职责，从简单的工作和低微的职位上一步一步走上来的。他们总能在一些细小的事情中找到个人成长的支点，不断调整自己的心态，用百倍的努力把事情做得出色，从而走向成功。

邢小慧是一个只有初中学历的女孩，在一家广告公司做勤杂工。但由于所学知识有限，她也只能干好自己的分内工作，其他的工作她

也干不了。试用期结束后，她并没有给经理留下很深刻的印象。

平时，邢小慧的工作只是负责公司内部的杂务、取稿、送样，每天很忙碌，穿梭在一座座写字楼、一家家公司之间，做原稿和样稿之间的“链接”。但她是一个勤奋好学，爱思考的女孩，她并没有因为自己是初中学历而自暴自弃，她从每天经自己手中“迎”进“送”出的稿件中汲取营养。在这来来回回中不断揣摩广告创意和客户意图，积累了很多经验，在完成本职工作之余她还看一些关于广告策划、文案写作以及广告理论方面的书籍，一有空就埋头苦读，渐渐地她练就了一定的审美观！下班后她还经常揣摩公司同事们创作出的作品，留意报刊、杂志、电台、电视台以及其他广告公司发布的广告，从中找出缺陷，自己在心底悄悄地加以改进，同时，也留意他们创作中的神来之笔，以此作为提高自己的一种参照，不知不觉，竟从中学到了不少广告方面的知识，丰富和充实了自己的大脑。

第29节：第四章 投机取巧 急于求成(5)

在一次客户送来的胡萝卜素的广告创意中，邢小姐也想了一条并做成了完整的策划方案。第二天，经理审核创意部人员的创意时都觉得做得不好。这时，邢小慧跟经理说：“我也写了一个，您看行不行！”不料想，经理看到她的广告语后非常惊讶，连连夸奖了她。最终邢小姐的第一份广告文案经过稍加修改，竟然得到了客户的认可和赞赏。

从此，邢小慧在经理心中的形象发生了很大变化，不久，她被正式聘用为创意部的工作人员。

积累和等待是有回报的。至少，它会在人们心目中树起一块碑，不要把一点一滴的努力看成是小事。不要瞧不起手边的事，正是这些平凡日子的积累才给了老鹰搏击长空的能力，如果不肯飞上身旁的短墙，总把目光盯在高高的半空中，老鹰也是无法上天的。

有些人参加工作以后，短时间内就能受到器重，迅速升职或加薪；而有些人却在一个岗位上做了许久，工作也得到认可，可就是升不上去。为什么？很大一个原因就在于前者认识到不断地积累自己的才干，才有机会锻炼自己全方位的能力，也才有机会承担更多的责任，最后才能脱颖而出。

有这样一个故事：

苏珊?朗格刚进杜邦公司的时候，所有的人都不看好她，因为她没有上过大学，也没有什么出色的技能。在人才济济的公司里，她只能做一个打字员。但她并没有像别的女孩那样满足现状。

她注意到部门主管、自己的顶头上司芬利先生的办公室里有一个大的书橱，里面都是一些管理学方面的书，于是就向芬利先生借阅。芬利先生注意到了这个好学的打字员。他发现苏珊每天的工作时间都比别人多20分钟。下班后，她主动留下收拾凌乱的办公室；早晨上班时则提前10分钟到办公室打扫办公室。而芬利先生加班时，她也主动

留下来帮忙，虽然她所能够做的不过是打字、查资料、倒茶之类的琐事，但是的确大大提高了芬利先生的工作效率。

在以后的时间里芬利先生已经完全习惯了苏珊的帮忙，也习惯把越来越多的事交给她去办。再加上苏珊平时自学管理学，她已经完全应付自如了。不到三年她已经升任为部门的副经理。

按照要求，换下面的故事

刚进而立之年的周冲被美国第七大计算机厂商Micron委任Micron电子公司北京代表处首席代表。而在此之前，他不过只是该公司驻北京办事处的一名普通员工。这是怎么回事呢?

事情是这样的，1999年11月，在公司何去何从的关口，公司总部召周冲美国去开会。周冲稍稍准备了一下，就提着笔记本电脑上了飞机。在飞机上他一直在琢磨，仔细研究了Micron最近两年的年度报告，十多个小时之后，当飞机抵达机场的时候，他已经做出了Micron公司在中国未来两年的发展计划。

这份计划的完成，与周冲平时养成的做人不计小，喜欢积累心得体会的习惯是分不开的，他总认为即使和别人做同样的事情，也要比别人从中多收获一点，对于做过的事情总要留下点什么。

会前5分钟，周冲被要求当着Micron公司的所有海外分公司总经理和Micron公司总裁的面发言，这次突然袭击的结果使他获得了一个千载难逢的机遇，他被委以重任。

在许多人的眼中，别人的成功只是一种偶然，一种运气，他们不可能看到人家平时所下的功夫，他们总在奢求那样的好运气，也从天而降，落到自己头上。试想年纪轻轻的周冲如果平时没有充分的积累，他怎么可能在飞机旅途中这短暂时间内做出一份科学的发展计划，说服公司收回撤销办事处的成命，并使自己升任首席代表呢?

不要以为这些只是细枝末叶的问题，要知道留下深刻印象的往往就是这些点点滴滴。事实上，小事就是构成大事的材料，大事就是小事集合而成的。没有小事就没有大事。一座金碧辉煌的大建筑物，是

由千万块微小的木材石块砖瓦合成的。若没有那些微小的材料，就决不会有那一座雄壮的建筑物。同样，一件大事的成功也是由于许多琐碎的小事集合而成。如果一个人在那些小事上都做得不好，如何能希望他成大事呢?

第30节：第四章 投机取巧 急于求成(6)

把脚踩在实地上

脚踏实地是一个人必需具备的基本素质，也是你成就一番事业的关键因素。自以为是是脚踏实地工作的最大敌人。因此，我们要想实现自己的理想，就必须调整好自己的心态，脚踏实地的从眼下的事做起，不断提高自己的能力，为打造自己良好的职业生涯积累雄厚的实力。

哲学家西柳斯曾经说过："想要达到最高处，必须从最低处开始。"可是我们身边总会有这样一些人：他们目空一切，觉得自己才华横溢，一旦让他们做一些基础的工作他们就会牢骚不断，认为自己大材小用。这样的人在事业上是不会成功的，因为他们没有脚踏实地的工作态度。

李颜和张方毕业于同一所大学，他们在校时品学兼优，特别是在英文和电脑技术方面优势突出，毕业后又一同到了北京一家著名的软件公司，令同学们羡慕极了。没想到，刚进公司后公司分派给他们的任务是看管收发室，接待客人。这对两个心高气傲的大学生来说可是不小的打击。两个月后，张方就因为另外一家私企的高薪、股权引诱而跳槽过去。当时他和李颜商量一起走，可是李颜却咬着牙，决心要做出点成绩来给不器重他们的公司看看，张方去意已决，当月就走人了。

然而张方却没想到，那家私企资金链异常脆弱，还处于四处融资阶段。不久就听说新公司运转出了问题，正常薪水都无法发放，张方又跳槽了。在余下的两年中。他就像一只无头苍蝇一样四处乱撞，一次比一次失望，后悔"早知如此……"短短几年时间里，张方已经相继客串了软件、网络、销售、广告、媒体、汽车、保健品等多种行业，可谓"万金油"，什么都会一点，但什么都不精通、不专业，只好一直做初级工作，以前的技术也跟不上趟了。奋斗了几年，两手空空。

虽然张方在他的哥们儿面前硬着头皮说跳槽“无怨无悔”，但打落门牙往肚里咽的难受滋味只有他自己知道。他自己心里面明白，实际上还是最初的那家公司最好，因为李颜已经从收发室转变成为一个重要的部门的经理，手里拿着可观的原始股票，买了车，同学聚会都在他新买的 “高档公寓”举行。而“跳槽冠军”张方则仍然一无所有，惶惶不可终日……

无知与好高骛远是聪明人最大的缺点，也是导致他们常常失败的原因。就像例子中的张方，当得知分配到收发室做接待工作时，心里有十二分的不乐意，担心自己没有用武之地，于是眼中只有高职、高薪的他只好跳槽而去，结果几年下来除了积累了一些工作经验，在其他方面张方没有任何收获。

能不能做好眼下的事，反映的是一种能力，更是一种态度。一个人胸怀远大的理想值得称赞，但不应由此而脱离了实际，把目标和做事都过于理想化。

任武是一所著名大学的毕业生，毕业后被分配到一家省级机关。他胸中豪情万丈，一心只想鹏程万里。不料上班后才发现，每日无非是些琐碎事务，既不需太多智能，也看不出什么成果，心便渐渐地冷了下来。

一次单位开会，部门同事彻夜准备文件，分配给他的工作是装订和封套。处长再三叮嘱他：“一定要做好准备工作，别到时弄得措手不及。”他心中不快，心想：做这种事还用得着百般嘱咐，所以，他根本没理会。

同事们忙忙碌碌，他也懒得帮忙，只在旁边看报纸。

文件终于交到他手里。他开始一件件装订，没想到只订了十几份，订书机“喀”地一响，针用完了。他漫不经心地抽开订书针的纸盒，脑中轰地一声——里面是空的。立刻发动所有人翻箱倒柜，不知怎的，平时满眼皆是的小东西，现在竟连一根都找不到。

那时已是深夜十一点半，文件必须在次日八点大会召开之前发到代表手中。处长咆哮道：“不是叫你做好准备的吗？连这点小事也做不好，大学生有什么用啊。”

他低头无言以对，脸上却像捱了一掌。几经周折，任武在凌晨四点找到一家通宵服务的商务中心，终于赶在开会之前，将文件发到代表手中。

在今天这个社会，几乎所有的年轻人都胸怀大志，满腔抱负，但是成功往往都是从点滴开始的。如果不遵守把眼前事做好的原则，必将一事无成。因此，不要看轻任何一项工作，没有人可以一步登天的，当你认真对待了解每一件事，你会发现自己的人生之路越来越广，成功的机遇也会接踵而来。

有一个应届毕业生，他的第一份工作是在车间度过的，即坐在机器旁剔除流水线上的不合格产品，每天工作10小时，不仅时间长，而且相当辛苦。当时，与他一同来公司的10多位大学生不乐意做这样的工作，纷纷辞职了。但是他没有，他仍在勤勤恳恳地工作，仍在仔细检查每一个环节，连细微之处也没有放过。

这位毕业生觉得做任何事情总有个顺序，想一步登天是不可能的，而车间确实又是锻炼人的好地方。于是静下心来埋头苦干。结果，半年后他顺利走上了中层领导岗位，老板对他的评价是吃苦、钻研、肯干，是个诚实的人。而反观当初与他一起来的那些大学生们，尽管一些人也事业有成，但大多数仍奔波于职场中艰难求生。

在竞争激烈的现代社会，想谋个理想职位不是那么容易，这除了与整个客观环境有关外，也与许多求职者心态不稳有关，即好高骛远、自命清高，大事做不好、小事不愿做，满腹牢骚虚度了许多好时光。

其实，现代社会急需的就是那些能够认真对待每一件事，能够把平凡工作做得很好的人。所以，我们要切记：凡事勿急功近利，先要历练自己的心境，沉淀自己的情绪，从零做起，从眼前事做起。

第31节：第五章 锱铢必较 心态失衡(1)

第五章 锱铢必较 心态失衡

这山望着那山高

心态是决定能否成功的关键因素之一。你用什么样的心态对待生活，生活就怎样对待你。一个人的成功首先在于心态。如果我们决定要改变自己，改变命运，就从调整心态开始。

其实人在智力上是有差别的，但是差别很小，智力超常和智力低下者都占极少数，不到3%。天才和伟人之所以与众不同，其决定因素不是智商，不是技能也不是身体条件，而是人的心态。

有一个故事这样说：一头小牛到山上吃草，当它抬头看到对面的山坡上绿油油的青草时，非常羡慕，就匆匆忙忙向对面山坡上走去。可是当它爬到对面山坡上，发现还是原来的山坡上的草更绿、更茂盛，于是又匆匆忙忙走回来。结果别的牛都吃饱了，只有它还在饥肠辘辘地奔走于两山之间。

这个故事常常用来比喻一些人见异思迁的心态，当一个人陷入这种心态时，常常对不同的事物比如工作、职位等做不合时宜的比较，患得患失，结果常常顾此失彼。

谷雨就是这样一个人。大学毕业后，聪明漂亮的谷雨决心在上海扎根并做出一番事业来。她的专业是服装设计，本来毕业时是和一家著名的服装企业签了工作意向的，但由于那家企业在外地，谷雨经过考虑没有去。如果去了，谷雨会受到系统的专业学习和锻炼，并将一直会沿着服装设计的路子走下去。可是一想到会几十年在一个不变的环境里工作，可能会永远没有出头之日，这点让谷雨彻底断绝了去那里的念头。

在上海找了几家做服装的公司，大公司不愿意要没有经验的学生，小公司的条件又让谷雨看不上，无奈只有转行，到一家贸易公司做市场。一段时间以后，由于业绩迟迟得不到提高，谷雨感到身心疲

惫，对工作产生了厌倦。心气很高的她感到还是自己干更好，于是联系了几个同学一起做服装生意。本以为自己科班出身，做服装生意有优势，可是服装销售和服装设计毕竟不是一回事，不到半年，生意亏本不说，同学间也因为利益闹得不欢而散。

无奈，谷雨只好再找地方打工，挣了钱还要还债。由于对自己环境的不满意，谷雨又换过几个地方，几年下来，她感到几乎找不到自己前进的方向了。专业知识忘得差不多了，由于没有实践经验，再想做已经很难。经历倒是很丰富，跨了几个行业，可是没有一段经历能称得上成功……现实的残酷使谷雨陷入很尴尬的境地，这是她当初无论如何没有想到的。

第32节：第五章 锱铢必较 心态失衡(2)

每一个人都渴望成功，渴望取得成就和威望，都希望得到他人的尊重和承认，都想获得一份满意的工作。于是乎每天都在忙忙碌碌，渴望实现自身的价值。可是，茫然中有些人一时找不到通向成功之路的起点在哪里。就像故事中的谷雨，因为频繁地“跳槽”，几年下来，竟然仍然在人生的起点上踟蹰、徘徊。

小波是一个19岁的男孩，来自西部贫穷地区，仅仅是个高中毕业生。刚到北京的时候，由于学历太低，他连一个保安的工作都找不到，每天住在潮湿、阴暗的地下室里，就在他哀叹苍天不公，准备返回家乡的小山村时，他的命运出现了转机。一天，小波在地铁口卖报纸时，从一个顾客的口音中认出了一个老乡。老乡在北京一家外企工作，对小波的遭遇非常同情，一番谈话之后，遂决定帮小波一把。几天之后，老乡让小波免费住进了自家的地下室，还留心为小波找工作。不久，他一个哥们的文化公司招聘办公室文员，按照小波的条件，他连初试的资格都没有，但看在哥们的面子上，决定给他一个机会，于是一个朝不保夕的“报童”摇身一变成了朝九晚五的“上班族”，每天和那些西装革履的年轻人在一起工作。

小波在这些高学历、阅历丰富的文化人面前自惭形秽，但他的收入由每月不足500元猛增到2000元，这可是他在老家一两年也挣不到的，而他只有19岁！可是，随着时间的推移，他居然心理不平衡起来，因为其他员工可以拿到他工资的两三倍，所以他常常在老乡面前抱怨公司待他不公。老乡要他学会知足长乐，即使要挣更多的钱，也要脚踏实地，先充电，提高业务能力。可是小波认定了是别人看不起他，就缠着老乡给老板打招呼，安排给他更加重要的职位。有好多次，老乡正在参加公司的重要会议也常常被他的电话“骚扰”，老乡终于忍无可忍地和他断绝了来往，并让小波搬出了地下室。后来，由于

小波的不自重和无知，被老板炒了“鱿鱼”，他又重新开始了流浪的生活。

有句老话“人心不足蛇吞象”。其实，按照小波的条件，能够成为“上班族”的一员，他应该知足了，但他却觉得老乡就应该无条件地帮忙，可是他根本就不想一想，没有老乡的帮助，他可能连最起码的住处都没有，更别说挣2000元的工资了。他也没有想一想，即使老乡帮他争取到了更好的位置，自己的能力够不够？会不会让同事们信服呢？

删除你的抱怨功能

在我们的周围经常听到有人抱怨，抱怨社会不能给自己带来好处，抱怨找不到合适的工作，抱怨不能进好的单位，抱怨没有碰到好的领导，抱怨没有施展才华的机会，抱怨应该被提拔而没有被提拔，抱怨得不到科研经费，等等。但这个时候，你能不能问自己一句：“做好你应该做的事情了吗？”

一个著名中医学院的毕业生被招聘到一家中医院工作。众所周知，中医治病基本靠的是经验，现在很多中医学院的教授、专家都研究中医理论，但不会拣药、看病。该君也不例外，他本来想继续理论研究，无奈僧多粥少，狼多肉少，他只好“屈就”到一家医院。由于医院主要缺乏的是一线的大夫、药剂师等人才，所以医院决定让他到门诊部实习，而他认为这简直是人才浪费，他想即使做不了理论权威，至少还可以做做领导什么的，可惜不用说能力、关系等要素，仅仅资历一项，就让他的理想遥遥无期。他非常后悔当初选了这样一个专业，极不情愿地去了。该君干了几天就索然无味，那些古怪的老头、古怪的中药味道、形形色色的病人和怪病都让他非常不舒服，整天怨天尤人，抱怨不休，笨手笨脚，几个月过去了也开不了一张像样的单子，有时他连病人的脉搏也找不准，该君甚至当着病人的面把中医说成是巫术，把医院领导气得发抖。这样互不欣赏的结果只能够是一个：走人。

其实，没有一种生活是完美的，也没有一种生活会让一个人完全满意，我们可能受到不公平待遇，但我们也应该让自己少一些抱怨，而多一些积极的心态去努力进取。如果我们只是一味抱怨社会，抱怨他人，那么永远不可能获得成功。有的看似很聪明的人为什么一辈子都干不成一件事情，原因正在于此。

第33节：第五章 锱铢必较 心态失衡(3)

小王和小郑是大学同学，毕业后又一同进入了一家非常著名的公司。同学和老师都很羡慕，小王洋洋自得地说："你们就瞧着吧，公司将会因我而改变，总有一天公司将会以我为荣。"他以为公司将会把他安排在管理岗位上，却没想到被安排到基层车间做维修工。维修工作很脏，很累，很不体面，干了几天小王就开始抱怨："让我干这种工作，真是大材小用！"于是开始藏奸耍滑、偷懒懈怠的工作。三个月后，跟小王一同进入公司的小郑被提拔到了管理岗位，小王得知后十分不能理解，又开始抱怨："老板为什么不重视我？我什么时候才能脱掉这身油乎乎的工作服？"后来他工作的时候更加懈怠，以前偷懒还躲着主管，现在竟然当着主管的面开起了小差。

公司接到了一份很大的订单，只有开足马力生产才能完成。为此公司要求维修工对设备进行检修，并严阵以待，保证设备正常运转。小王又是习惯性的敷衍了事应付，留下了隐患，导致在生产最忙碌的时候设备出了故障。虽然经过全体维修工抢修，可还是耽误了生产，延误了交货日期，公司为此遭受了损失。小王却依旧抱怨说："都是设备老化，谁也无能为力。" 年底公司裁员，小王被裁掉了。小王还在抱怨："为什么是我？"却没人再搭理他。

不可否认，抱怨会减轻个人心中的不快和不满，但它的危害也非常明显，就是不能使人朝着积极的方面发展，就像故事中的小王，一个习惯将抱怨挂在嘴上的人，只会与成功渐行渐远，滑向失败的深渊。

2005年夏天，在北京一著名大学同时毕业的李刚和张强，相约一起到南方去闯一番事业。他们在招聘会上，看到一家公司正在招聘负责某种计算机办公软件的设计开发人员。实事求是地说，公司规模不大，连老板在内绝不会超过10人，在深圳这样的小公司多如牛毛。在李刚和张强在同公司老板一番面谈后，决意去公司工作。虽说老板比

他们大不了几岁，且看上去完全一副书生模样，但老板态度很诚恳，且其纳贤之切让人心动。

第二天，李刚和张强来到公司，一进门他们就傻了，公司办公条件和他们想象的差了很多：一间废弃的地下室，阴暗、霉臭、潮湿，天一下雨，天花板上凝聚而成的水滴源源不断地往下流，电脑上都要罩着厚厚的报纸。连个厕所也没有。出门就是大排挡，油烟灌进来，熏得人流眼泪。他们的产品市场前景看起来很好，但资金的瓶颈随时可能将美好的梦想扼杀于萌芽状态。最要命的是，产品没有品牌，只好赊销，迟迟收不回来款，资金储备少，公司连员工的工资都无法按时发放。由此可见，这样的公司与那些实力雄厚的公司很难竞争。一个月后，同学张强动摇了，劝李刚也不要干了，有的是好公司，为什么非要在一棵树上吊死？股份？老板连他自己都无法自保，哪里还有股份给你？

事实上，经过一个月的观察，李刚的信心也有些动摇，但是一看到老板每天没日没夜地奔波和诚恳的眼神，又不忍开口了。谁不知道创业的艰辛！老板也是迫不得已。自己过生日的时候，老板在自己的家里为他过，亲自下厨，说了很多抱歉的话，想起这些，他就不忍心走。他想，反正自己还年轻，就算帮帮老板。即使以后公司垮了，也算积累点人生经验吧。张强临走时骂他傻，摇摇头离开了。

在张强走的那天，老板还是借钱为他发放了全额工资并为他饯行，令老板感动的是李刚居然决定留下来，从那以后他们成了哥儿们。不久，公司资金链条断裂，濒临绝境，留下的几个人也走了，只剩下李刚和老板两个人。看着老板年轻而憔悴的眼神和孤独而坚定的背影，李刚反而坚定了自己的意志，原本他也是个不愿服输的人，这时，他对公司的使命感和老板已经没有区别，他想他能够做的就是和老板风雨同舟，充分发挥自己的才智，精益求精，将产品做好。

有一天，老板对他说："委屈你了，哥儿们"。他乐观地说："什么也不用说了，只要你一天把公司开下去，我就一天不离开这里。"老板

红了眼圈，他们同吃同住，无话不谈，成为真正的患难之交。

第34节：第五章 锱铢必较 心态失衡(4)

半年后，老板筹措到了新的资金，公司重新运转。产品由于质量好，买家愿意先付款了，公司局面开始峰回路转。产品上市后供不应求，仅短短的几年工夫，就成为行业内大名鼎鼎的软件公司。

回首往事，老板感慨万千，他说："李刚老弟，当初员工纷纷离我而去的时候，我就想关门了。是你让我找回了信心，我想只要有一个人留下，就证明我还有希望，反正我已经一无所有了。感谢你！在我想躺下的时候，总有你这双手在拽着我走。我知道，当时如果你走了，我肯定崩溃了！"

为了感激李刚在最黑暗的日子里带给他的光明、希望和勇气，老板提拔李刚为公司的副总兼技术总监，月薪可以拿到2万元，最后还给了他40%的公司股份！

再说张强，他离开公司之后的两年时间里，走马灯似的先后转换了五六家单位，多则半年，少则一个月。后来，在一次同学聚会上，当他遇到李刚，得知他已经成为公司副总，心里很不是滋味。

如果抱怨成了一个人的习惯，就像搬起石头砸自己的脚，于人无益，于己不利。其实，环境是由人来改变的，有些人抱怨社会不公，抱怨处世艰难，与其怨天忧人，不如恭身自省，如果我们真的能掌握做事的原则、把握做事的分寸，修身养性，我们就会少很多失败。就像故事中的张强，要是他当初看问题的角度全面一些，既看到事情消极的一面，也要看到事情积极的方面，他就不会产生抱怨的情绪，也不会落个一无所有的下场。

提升你的忍耐强度

人生不如意事十之八九，想要生存在这个变化无常的世界里，其中首要的一条就是要善于忍。人们常说"小不忍则乱大谋"，就是在某些时候，自己处于不利地位，或者危难之时，不妨暂时退让一步。

其实，胸襟宽广之人能有所成就，他们的首要条件是曲伸有道，有海纳百川的宽宏肚量。一个真正的聪明者要能伸能屈，能刚能柔。事实上，大凡有抱负、有才华的人，要实现自己的目标，在时机不成熟的时候，总是能忍受等待的种种煎熬。

1993年，欧启明只用了半年时间，就发明了一种用于网络的电子产品，并获得了一个科技成果奖项。许多美国公司找到欧启明，向他提议购买该技术，有的甚至出价达50万美元。欧启明顶住了诱惑，一一回绝，决定还是自己留着，以这项技术为基础，寻求风险投资。

欧启明很快就找到了风险投资方。投资方议定出资30万美元，欧启明以技术入股，占一半的股份。双方签约后，先将产品完善化，使它能够完全和市场接轨，然后小规模生产，再进一步规划。这就样，欧启明成了老板，开始了自己的创业生涯。

欧启明毕竟还是嫩了点，就在他付出大量心血使公司走上轨道之际，投资方却以狡诈的手段控制了公司股份，而且在法律和经济程序上策划得天衣无缝，欧启明上诉无效，眼睁睁地看着自己的成果被人攫取，心血付诸东流。美国人给他上了终生难忘的—课。

为此，他怒从心头起，恶向胆边生，准备同投资方大干一场，但一段时间过去了，他冷静下来后，他认识到自己毕竟还是个书生，然而就此认输回国，欧启明也并不服气，在哪儿跌倒就在哪儿爬起，虽然损失不可挽回，但知识和经验是别人夺不去的。

聪明的人是不会在同一条隐沟里翻船的，有了这次教训，欧启明意识到，要经商还是先从商业法则学起。1995年，欧启明取得了博士学位。他果断地拒绝了一家著名研究院的聘请，来到了充满传奇色彩的硅谷，在—家华人开办的很小的电子产品公司任职。第一次下海的经历让欧启明成熟了许多，也从中学到了很多有益的东西。商场诡谲，要是没有办实业的经验，不了解各种商业运作的程序，很容易再一次阴沟翻船。因此在重新开始创业之前，欧启明经过一番历炼，在最短的时间内对商业有了一个具体的了解，把握了商业贸易的规律与

重点。1996年，欧启明来到了著名的Intel公司，不久，升任纽约分部负责人。这证明无论从技术上还是从商业经验上，自己都通过了考验。一年后，他开始了独立创业。

第35节：第五章 锱铢必较 心态失衡(5)

分析自己的长处，欧启明觉得自己还是比较适合于科研发明，因此决定了自己的发展方向，就是以科研起步。由于自己在美国和中国都曾有过科研成果，短期内实现科技突破还是不成问题的。他在旧金山租了一间房子，开始了研究，整整半年，他几乎足不出户，也断绝了和外界的联系。他要发明一种能击败所有专家的自动电路板的记账系统，这个系统要把会计信用卡、计时软件与多个研究通话双方位置的网络结合起来，而且还要集中于一块指甲盖大小的芯片上。

1998年，欧启明终于成功了。为了证明自己的能力，他匆匆飞赴纽约，又找到了原先欺骗过他的那个投资家，提出想重新与对方合作。新的合作是愉快的，当投资家发现欧启明已不再是当初那个书呆子后，就把他当成了朋友，与他竭诚合作。经过一番打拼，他很快被任命为公司的总经理。

通过这个故事，我们应该明白：人生到底是上升，或者下坠，完全取决于你的忍耐性，倘若在遭受打击时，仍能三思而后行，并细细品味失败的痛苦滋味，慢慢咀嚼失意的怅惘，那你就永远都不会忘记这种“刻苦铭心”的感受。

“忍”是一种等待，是为了更多的收获，是为图大业等待时机成熟。这种忍，不是性格软弱，忍气吞声、含泪度日之举，而是高明人的一种谋略。

威拉德?斯高特在海军服役两年后，回到了美国首都华盛顿，在一家颇有名气的广播公司做播音工作。从不知道忧愁是啥滋味的他，整天显得无所事事。人在失意的时候还能刻苦自励，一旦春风得意，就得意忘形，言行举止失了分寸，结果灾难祸害随之而至。公司决策层更换了主管播音的领导。由于某种原因，这位新上司好像不大情愿接受他。他开始憋着劲儿要在各个方面和他的上司见个高低，于是，他努力谨慎地工作。新上司对“快乐的伙计们”的节目时间重新安排以

后，他耐不住了。他和老搭档埃蒂?沃克一直主持这个喜剧节目。这次安排的时间差得不能再差了——将近午夜。

斯高特怒火中烧，准备和上司干一场，尽管这样可能会使他被解雇。然而，在他大动干戈之前，他想起了犹太经典《塔木德》中的一句话：即使一个非常宽容的人，也往往很难容忍别人对自己的恶意诽谤和致命的伤害。但唯有以德报怨，忍耐坚持下去，才能赢得一个充满温馨的世界。

忍耐是一种生存聪慧。经过思考，斯高特的情绪逐渐平静下来。最终，他接受了这个倒霉的时间安排。但他并没有从此沉沦下去，而是把这次事件看作是是他人生中的一剂强心针。

为了让“快乐的伙计们”继续保持一个较高的收视率，斯高特意识到，惟有更上一层楼，节目内容更加精彩，才有可能在午夜时分吸引观众的眼球。为此，他抛却原先的思路，大刀阔斧，从形式到内容进行精心地包装，更加兢兢业业地工作。在此过程中，隐藏在斯高特身上的艺术天赋得以迅速挖掘，功夫不负有心人，半年后，“快乐的伙计们”成为华盛顿首屈一指的节目。后来，在一次朋友聚会上，有人问起他成功的诀窍，他说，之所以能有今天的成就，真应该感谢那位苛刻的上司，要不然，他就失去了一个充分挖掘自身潜能的绝佳机会，“快乐的伙计们”也不会在这么短的时间就获得巨大的成功。

传统的观念认为，“好汉不吃眼前亏。”这其实是一种误解。好汉的眼光关注的是长远的利益，所以，对于眼前的一些祸福吉凶，他们都会咬牙忍耐，这就叫“好汉也吃眼前亏。”当然，忍耐不是屈从命运的安排，吃亏也不是逆来顺受。忍耐是为了积蓄力量，吃亏是为了风雨过后的彩虹。

事实上，“世上无难事，只怕有心人。”忍耐是成功的信心表现。“忍”是众多有志之士的人生哲学。也许你的生活之路现在布满荆棘，也许你的生命之舟开始颠簸摇摆，但是只要你学会忍耐，你就会手持利刃，披荆斩棘，为自己创造出一条比别人更为瑰丽的道路来。

第36节：第五章 锱铢必较 心态失衡(6)

给情绪装个平衡器

成功最大的敌人其实并不是缺少机会，或是能力有限，而往往是缺乏对自己情绪的控制。其实，每一个成功的人都是能够控制自己情绪的高手，他们不会被自己的情绪所左右，成功也更容易被他们得到。所以，从某种程度上说，真正打败你的敌人不是别人而是你自己。因为我们的失败往往是因为我们不能控制自己的情绪而造成的，如果我们能够掌握自己的情绪，那么我们就更容易掌握命运。

任平是某咨询服务公司的培训部主管。客观地说，她的工作态度和工作能力没得说，甚至可以说是不可替代的，但她依然没有摆脱黯然败退职场的命运，严格地说，她的结局是她自己激情过度的牺牲品。

任平所在的公司立志在培训市场上占据一席之地，董事会一直想开发一套立足中国本土的，有独立知识产权的培训教材，任平就是在这样的背景下加盟这家公司并被任命为培训部主管，全力负责新教材的开发、编撰。她被委以重任后，立即一头扎进去，带领三四人全力以赴。她是个完美主义者，甚至达到了吹毛求疵的地步，比如，需要一个数据，本来打个电话查询就可以了，但她非要派人到实地调查。

任平的这种追求完美的行为不但增加开发成本，还延误了市场开发进度。公司有几次都在肯定她前期工作的同时委婉地批评了她的效率，但她依然我行我素。后来，在她一次没有必要的出差归来后的会议上，公司领导强调形势逼人，再次敦促她提高效率，可是她却认定自己的辛苦没有得到肯定，自尊心受到伤害，再联想到在出差途中险遇车祸，长期积累的怨气如同火山爆发，拍桌子，摔茶杯，口吐秽言，无限上纲，把公司形容为一个没有人性的“冷血”公司，令全场员工噤若寒蝉，领导威信扫地。

总经理办公会研究后认为，尽管任平劳苦功高，但她追求过于完美的狂热性格不符合企业风格和理念，严重影响了公司领导层的威信，如果留任则会留下隐患，决定让她停职反省。公司的本意是教育她的同时，挽回领导的面子，以后还是会给她“平反昭雪”的，公司一个副总事后还专门和她谈了话，但她哪里受得了如此“欺辱”，坚持要离开公司，谁也拦不住。

任平放纵激情的结果让她得不偿失，因为就在她走后不久，她主持的教材就热热闹闹地上市了，培训部也开始招生了，但这一切似乎都与她无关了。

现实生活中，像任平这样眼里揉不进沙子，无视领导威信的人确有不少，他们被自己的聪明所迷惑，认为“只要付出努力，就会有回报”。他们在锲而不舍追求目标之前，根本就没有考虑自身原本存在的缺陷，最终的结果只有失败了。接下来让我们再看看发生在名人身上的一个例子。

巴顿平生爱放大炮，他的这种做法不但使上司颇为难堪，自己也失去了不少人缘。1925年巴顿到夏威夷的斯科菲尔德军营担任师部一级参谋。5年后，他被升为三级参谋。巴顿的工作主要是负责对战术问题和部队的训练提出建议并进行检查，但他经常越权行事。有一次，他观看了第22旅的演习，对这次演习非常不满。他直接向旅指挥官递交了一份措辞激烈的意见书。他的这种作法是军人规则所不允许的，因为他只是一名少校，无权指责一名准将指挥官。这样一来，他便招致了上司的非议和怨恨。

但巴顿并未吸取教训。在观看了一场营级战术演习后，他又一次大光其火。他指责营指挥和其他人员训练不够。准备不足，没有达到预定的目的。虽然这次他很明智地请师司令部副官代替师长签了名，但其他军官心理很清楚，这又是巴顿搞的鬼，所以联合起来一致声讨巴顿。众怒难犯，师长没有办法，只好把这位说话不知深浅的参谋从三级参谋的位置上撤下来，降到二级。

事实上，一个人的失败常常发生在对自我无知的时候，就像故事中的巴顿，他因为对自己没有一个客观的评价，就不会发现自己身上的真正优势和缺陷，也就无法扬长避短，那么挫折以及挫折所带来的烦恼、沮丧和绝望也就紧随而至。这样的人，不管他是否锲而不舍，即使是卧薪尝胆，也不可能取得成功。

第37节：第五章 锱铢必较 心态失衡(7)

人是一种具有思维和感情的动物，所以每个人都有情绪的波动，这也是人和其他动物的不同之处。我们不可能事事都一帆风顺，这时，如果我们不能理智地控制住自己的情绪，任由灼热的“岩浆”喷射出来，伤害别人，任平就是因为不能控制情绪才落个被迫离职的后果！

麦克洛出生在一个普通的工人家庭。为了谋生，他十几岁便到火车站做勤杂工，老实厚道的麦克洛经常受到工友们的愚弄，但他每次都一笑了之。

有一天，炎炎的烈日烘烤着大地，地面热得像个蒸笼，车站上的工人个个汗流浃背。于是他们便找了一处阴凉休息。大家觉得无聊，看见正在擦汗的麦克洛就在不远处，便拿他来寻开心。一个名叫贝格伦斯的工头对麦克洛说：今天站上红灯里的油用光了，你到离这儿一公里远的一座圆形房子里要些红油来。老实巴交的麦克洛哪里知道工头是在捉弄他，接到命令后，马上就去找红油。

麦克洛顶着烈日走了一公里，终于找到了一座圆形房子。那里的人一听说麦克洛要红油便回答说：你一定弄错了，我们这里从来没有红油，你还是先回去向站长问清楚吧。

麦克洛不敢去问站长，便向同事们四处打听，大家见他如此愚笨，就胡乱地东指西指骗他。麦克洛深信不疑，按着他们所指的方向东奔西跑。最后一位老工人实在不忍心看着麦克洛在太阳底下跑来跑去，就拉住他说：小伙子，你太老实了，大家都在骗你呢，哪里有什么红油，灯里的红光是因为红色玻璃！

听了老工人的话，麦克洛如梦方醒，但他并没有去抱怨更没有去报复那些欺骗他的人，而是反省了自己，他觉得自己太缺乏独立思考的能力了，如果自己稍加思考，或稍有些常识，都不至于把玩笑开这么大。从此，麦克洛不但诚实待人，还学会了防止别人欺骗自己。

我们生活在一个高速发展的信息时代，它对人的素质提出了更高的要求，更高的标准。它不再像过去那样只需要敢作敢为的勇气，它更需要心理素质好、情绪稳定的奋斗者。

在这个世界上，几乎每个人都相信，生理上的良好状况和人际关系是直接相关的。当你过度劳累或是极度饥饿的时候，情绪多半是易怒暴躁、缺乏耐心，而且难以相处。如果你正处于睡眠缺乏的状态中，你的能量水平会受影响，而且多半变的粗鲁无礼、不够体贴。这些情绪会造成人际关系的障碍，无论你身在家里、公司、学校、某个社交场合，坏情绪都是不受欢迎的。

当一个人情绪激动时，很容易意气用事，结果害人害己，可能造成无法弥补的遗憾。反过来说，当你觉得心情很好而且身体机能处于高涨状态时，你会表现得较为热忱、细心体贴、温文有礼、而且和善可亲。无论你到哪里去，好心情会让你更容易受到他人的喜爱。

学会登高望远

中国有句古话："有舍才有得。"有所得，就必有所失，什么都想得到，只能是生活中的侏儒。要想获得某些有价值的东西，就必须扬弃许多东西。

大多数人在作决定时都只考虑眼前而不考虑未来，结果快乐没得到却得到痛苦。事实上，人世间一切有意义的事若想成功，那就必须忍受有所失的痛苦。你必须熬过眼前的恐怖和引诱，按照自己的价值观或标准而把目光放在未来，只有这样才能成就自己的事业。

1990年，还在北京外国语大学英语系读大四的杨澜，在一次偶然的央视公开招聘中，从众多的应聘者中脱颖而出，成为《正大综艺》的主持人。

1994年杨澜辞去央视的工作，选择了留学之路。这让很多人惋惜，就连喜欢她的观众们也不理解：做得好好的，又有地位又有高薪，还折腾什么呢？可杨澜不这么理解。在美国留学期间，她用业余时间与上海东方电视台联合制作了《杨澜视线》，杨澜第一次以独立

的眼光看待并介绍世界。凭借40集的《杨澜视线》，杨澜成功地从娱乐节目主持人过渡到复合型传媒人才。

1997年回国后，杨澜加盟了刚刚创办不久的香港凤凰卫视中文台。1998年1月《杨澜工作室》在凤凰卫视正式开播。两年的名人采访经历，让杨澜产生了质的变化：她已经拥有了世界级的知名度、多年的传媒工作经验，以及重量级的名人关系资源。然而此时，杨澜又一次在光环中退出，选择开始新的生活。

第38节：第五章 锱铢必较 心态失衡(8)

2000年3月，她收购了香港良记集团，并将其更名为阳光文化网络电视控股有限公司。可惜就在杨澜刚刚创业后不久，就遇到全球经济不景气，杨澜带领公司削减成本，锐意改革，终于在2003年度中转亏为盈。不久，阳光文化正式更名为阳光体育，走上了新的发展历程。可是又一次获得成功的杨澜再次选择了退出，辞去了董事局主席的职务，并表示将全心投入文化电视节目的制作。

从当初上《正大综艺》，接着去美国留学，之后又转战香港凤凰卫视，开辟阳光卫视，到现在和湖南卫视合作，杨澜做出了太多人们想不到、不理解的选择。面对荣耀和掌声，她拿出非凡的胆识与勇气，为自己赢得广阔的天空和更大的财富。

从杨澜的选择和放弃中，我们可以看到，她的眼光是长远的、她的心胸是广阔的，她永远能看到远方的“大鱼”，并毅然而然地舍弃已到手的、令人艳羡不已的“小鱼”。

生活中，很多人没有取得大的成功，是因为已满足于眼前的小利益，终日不知疲倦地为小利益奔忙，忽略了提升自己赚钱的空间和本领。如此，只能一辈子拥有一块狭小的地盘，在原地打转。

哲学家蒙田说：“若结果是痛苦的话，我会竭力避开眼前的快乐；若结果是快乐的话，我会百般忍耐暂时的痛苦。”我们若是把目光只放在眼前，那么未来就难以掌握，我们若是想获得长久的快乐，那么就要忍受暂时的痛苦。

人生就像旅行，你的背包里不能时刻都鼓鼓的，你需要适时的放进来一些新的、需要的东西，仍出去一些破旧的、不再需要的东西。人生就要有所取舍，该放弃时要大胆放弃。聪明的放弃胜过盲目的执着。

法国少年皮尔小时候非常喜欢舞蹈，从小他就梦想着成为一名优秀的舞蹈演员。可是，因为家境贫寒，父母根本没钱送皮尔上学费昂

贵的舞蹈学校。皮尔的父母将他送到一家缝纫店当学徒，希望他学成一门缝纫的好手艺后能立刻挣钱，分担家里的负担。皮尔一开始非常的厌恶这份工作，因为繁重的工作带给他的酬劳还不够他的生活费和学徒费，更重要的是，他为自己的理想无法实现而苦闷。

皮尔当时悲观到的认为，与其这样痛苦地活着，还不如早早痛快的死了算了。一天晚上，皮尔准备跳河自杀，他突然想起了自己从小就崇拜的有着“芭蕾音乐之父”美誉的布德里，皮尔觉得只有布德里才能明白他这种为艺术献身的精神。他决定给布德里写一封信，希望布德里能收下他这个学生。

没过多久，皮尔意外的收到了布德里的回信。但布德里并没提及收他做学生的事，也没有被他要为艺术献身的精神所感动，而是讲了向他讲述了自己的人生经历。布德里说他小时候很想当科学家，因为家境贫穷无法送他上学，他只得跟一个街头艺人跑江湖卖艺……最后，他说，一个人活在世上，现实与理想总是有差距的。在理想与现实生活中，首先要选择生存。只有好好地活下来，才有机会去践行自己的理想。如果一个人连自己的生命都不珍惜，也不配谈艺术了。

看了这封回信，皮尔猛然省悟。后来，他发奋学习缝纫技术。从23岁那年起，他在巴黎开始了自己的时装事业。不久，他便建立了自己的公司和服装品牌。他就是当今世界著名服装品牌皮尔?卡丹的创始人皮尔?卡丹。

在一次接受记者采访时，皮尔?卡丹说，其实自己并不具备舞蹈演员的素质，当舞蹈演员只不过是少年轻狂的一个梦而已。

皮尔?卡丹能够成为世界知名品牌，在于创始人皮尔在年轻时做出的一次伟大的取舍，一次勇敢的放弃，成就了皮尔的人生，也成就了皮尔?卡丹作为时装品牌的辉煌。放弃有时并不容易，但是，所谓有舍才有得，大概如此。

第39节：第六章 违背天理 盲目冲动(1)

第六章 违背天理 盲目冲动

凡事不可强出风头

人的本性中都有喜欢张扬的因子，因为张扬能满足人的虚荣心。这一点在聪明人身上表现得淋漓尽致。但是，有句老话“枪打出头鸟”，喜欢张扬的人总会给自己带来麻烦。所以，在这个变幻莫测的俗世中，做人不可强出风头，还是不张扬一些好。

一个女孩出身于知识分子家庭，年轻、漂亮、单纯、书卷气息、富有爱心，毕业后到一家金融机构总经理办公室做文秘。她工作努力，人缘也不错，总经理也常常夸奖她。“六一儿童节”前夕，公司发起为失学儿童捐款活动。她是教师子女，对失学儿童非常同情，以前也经常将自己菲薄的零花钱和生活费捐献出去，现在参加工作了，更觉得责无旁贷，所以她毫不犹豫地捐献了500元，仅次于总经理、几个副总和部门负责人，她因此得到公司的大力表扬。1998年，我国南方暴发了罕见大洪水，公司响应社会倡议，为水灾地区募捐。在募捐之前，办公室组织大家看了受灾地区的电视录像资料，画面上那些灾民的苦难深深地打动了这位女孩，她差点哭晕过去了。她拿出了当月的全部工资2000元。第二天，公司大厅门口，张贴起了“献爱心红榜”，她的大名居然和总经理并列第一，比几个副总整整多了1000元，而那些普通员工大多都是20元到100元。在电梯和走廊里她听见有人在相互打听：“这人是谁呀，怎么那么慷慨？”她听了颇有一种自豪感。在早晨例会上，总经理热情洋溢地表扬了她，几个副总则不痛不痒地说了几句，其他人都酸溜溜地表示要像她学习，一个职员嘀咕了一句：“别人境界高啦，我们是心有余而力不足！”另外一人甚至嘀咕了一句：“谁让人家是总经理秘书呢？”从那以后，她总觉得自己周围的同事们看自己就像看一个外星人一样，伤心的她哭了好几个晚上。

奉献爱心原本是一件好事，却因为女孩不懂得“做事不可强出风头”的道理，结果弄得自己猪八戒照镜子——里外不是人。所以，我们为人处世要做到凡事三思而后行，“夹起尾巴做人”，切不可莽撞行事，由着性子来。

日常工作中我们不难发现这样的聪明人，他们虽然思路敏捷，口若悬河，但一说话就令人感到狂妄，因此别人很难接受他们的任何观点和建议，这种人多数都是因为太爱表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，从而获得他人的敬佩和认可，结果却往往适得其反，失掉了在同事中的威信。

周新是某地区人事局调配科科员，按理说搞人事调配工作是很少有人会不得罪人的，可他却是个例外。当然，这也是吃了一番苦头才获得的。在他刚到人事局的那段日子里，几乎在同事中连一个朋友都没有，因为他正春风得意，为自己的机遇和才能洋洋得意，每天都使劲吹嘘他在工作中的成绩，每天有多少人找他请求帮忙，哪个几乎记不清名字的人昨天又硬是给他送了礼等等，但同事们听了之后不仅没有人分享他的“成就”，而且还极不高兴，后来还是由当了多年领导的老父亲一语点破，他才意识到自己的症结到底在哪里。从此他就很少谈自己而多听同事说话，因为他们也有很多事情要吹嘘，把他们的成就说出来，远比听别人吹嘘更令他们兴奋。后来，每当他有时间与同事闲聊的时候，他总是先请对方滔滔不绝地把他们的成就炫耀出来，与其分享，而只是在对方问他的时候，才谦虚地说一下自己的成就。

一个人如果想得到别人的尊重和认可，就必须学会谦虚，不要在别人面前大谈特谈我们的成就和不凡。要知道，从彻头彻尾的本质上讲，谁都不比谁更优越，百年之后，今天的一切也许就被忘得一干二净了。

其实，生活中有了一点点本事就喜欢卖弄的人是愚蠢的。这种人常常会使自己心态失衡，举措失体，并很容易引起别人的侧目和反

感，导致自己陷于被动的人际环境中，进而造成磨难不断，运途多舛。

孔融是孔子的正宗谪系子孙，孔融长大后在世事动乱的年代成了名士。孔融虽然是“大圣之后”，也曾自许大志，表示要济危救难，匡扶汉室，但他却缺乏政治见识与匡济大才。在任北海相期间，他的主要政绩是在建立学校、表显儒术、荐举贤良、吊死问生等方面。至于说到用兵打仗，这位大名士可就出尽洋相了。他在北海曾多次被黄巾起义军和袁绍的人马所围困，以至于“不能保障四境，弃郡而去”。一次他在都昌被黄巾军所困，多亏刘备派兵救援才解围而去。又一次在建安元年，袁绍之子袁谭率兵把孔融围在青州，一连数月，城内守兵只剩下百十来人，形势危在旦夕，而孔融却“凭几安坐，读书议论自若”。结果只落得“城坏众亡”，自己仅以身免，妻子儿女全部做了俘虏。

第40节：第六章 违背天理 盲目冲动(2)

孔融是当时比较正直的士族代表人物之一，他刚直耿介，早年刚刚踏入仕途，他就初露锋芒，纠举贪官。董卓操纵朝廷废立时，他又每每忤卓之旨，结果由虎贲中郎将左迁为议郎。后来在许昌，孔融又常常发议论或写文章攻击嘲讽曹操的一些措施。太尉杨彪因与袁术有姻亲，曹操迁怒于他，打算杀他。孔融知道后，顾不得穿朝服就急忙去见曹操，劝说他不要横杀无辜，以免失去天下人心，并且声称："你如果杀了杨彪，我孔融明天就撩起衣服回家，再也不做官了。"由于孔融的据理争辩，杨彪才得免一死。建安九年，曹操攻下邺城，其子曹丕纳袁绍儿媳甄氏为妻，孔融知道后写信给曹操说："武王伐纣，以妲己赐周公。"曹操不明白这是对他们父子的讥刺，还问此事出何经典，孔融回答道："以今度之，想当然耳。"当时连年用兵，又加上灾荒，军粮十分短缺，曹操为此下令禁酒，孔融又一连作书加以反对。对于孔融的一再与自己作梗，曹操是早怀嫉恨的，只因当时北方形势还不稳定，而孔融的名声又太大，不便对他怎样。到了建安十三年，北方局面已定，曹操在着手实施统一大业的前夕，为了排除内部干扰，开始对孔融下手了。他授意别人诬告孔融"谋划不轨"，又曾与祢衡"跌荡放言"。罪状就是孔融以前发表的关于父母子女关系的那段言论。这样，在建安十三年八月，孔融被弃市，妻子儿女同时遇害。

聪明人的一个大忌，就是自我炫耀。这样的人，给其他人的感觉是很不舒服的，不仅达不到宣传自己的目的，反而会遭来他人的嫉妒，其祸无穷！孔融的下场就是最好的证明。

"不可太露其锋芒"并不是销蚀锋芒，而是指人应隐其锋芒，不要恃才而咄咄逼人。其实，隐藏锋芒也是一项强化自己的学识、才能和修养的过程，有利于培养自己处理好各种人际关系的能力与技巧，是放弃个人的虚荣心而踏实地走上自己人生辉煌的表现。

善于保持自制与冷静

有人曾经说过："轻率和疏忽所造成的祸患不相上下。"许多聪明人之所以失败，就是败在做事轻率这一点上。这些人对于自己所做的工作从来不会做到万无一失，尽善尽美。

综观历史上那些留名青史的杰出人士，他们的成功昭示我们：做事千万不能轻率从事，性情急躁。因为一时心血来潮，就会失去理智。古往今来，因轻率而失败的聪明人比比皆是。

三国时期刘备历尽艰辛终于拥有了东西两川和荆州之地。然而由于关羽的失误，荆州被东吴夺了过去，关羽也被杀害。刘备听说之后，悲愤交加，发誓要为关羽报仇，他要起兵伐吴。刘备的这一决定其实是非常错误的。此时，他完全被自己悲伤和愤怒的心态所控制。赵云劝刘备说："现在的国贼是曹操，并不是孙权。曹操虽然死了，但曹丕却篡汉自立为帝，为人所怨。陛下你应该讨伐曹丕，而不应该讨伐东吴，倘若一旦与东吴开战，战争就不可能立刻停止，别的计划就不能实施。望陛下明察。"赵云的这番话颇有道理，确实是审时度势之言，然而，此时的刘备已彻底丧失了心智，他已不可能明察时势了。他对赵云说："孙权杀害了我的义弟，还有其他忠良之士，这是切齿之恨，只有食其肉而灭其族，才能够消除我心中的仇恨。"诸葛亮也劝刘备要以天下为重。刘备答道："我不为义弟报仇，纵然有万里江山，又有什么意思？"

最后刘备因为感情用事，不听任何人的劝阻，结果被陆逊火烧联营七百里，大败而归，这一战损伤了蜀国的元气，刘备也在大战不久病死在白帝城。

轻率行动必然失去根基，急躁妄动必然失去主宰。作为一国之君，必须要有高度的修养，凡事能以国家的安危，民众的生死为重，而不是以自己的喜怒为战与不战的根据，这样的国君才是智慧的君主。刘备的失败，也从反面说明了这个道理。

事实上，很多聪明人之所以走向失败的边缘，并不是因为他没有能力，而是没有一个冷静的头脑，面对令自己愤怒的事，不能静下心

来仔细考虑解决的方法，而是凭一时的冲动乱来，结果自食苦果。

第41节：第六章 违背天理 盲目冲动(3)

经过核对，本书前面的故事是希尔的助手在他的影响下怎么被提升的故事，和下面的故事绝对是两码事。而本故事是讲希尔本人的，显然重点不一样。所以，没必要改。

有一天，拿破仑?希尔和办公大楼的管理员发生了一场误会。这场误会导致了他们两人互相憎恨，甚至演变成激烈的敌对状态。

这位管理员为了显示他对拿破仑?希尔的不悦，当他知道整栋大楼里只有拿破仑?希尔一个人在办公室中工作时，他马上把大楼的电灯全部关掉。这种情况一连发生了几次，终于，忍无可忍的拿破仑?希尔打算进行反击。

一个星期天，机会终于来了。拿破仑?希尔到书房里准备一篇预备在第二天晚上发表的演讲稿，当他刚在书桌前坐好时，电灯熄灭了。

他马上跳起来，奔向大楼地下室，他知道在哪儿能够找到这位管理员。当他到达那儿时，他发现管理员正忙着把煤炭一铲一铲地送进锅炉内。同时一面吹着口哨，似乎没有任何事情发生似的。

拿破仑?希尔马上对他破口大骂。在长达5分钟的时间里，他都以常人难以忍受的词句对管理员进行污辱漫骂。

最后，拿破仑?希尔实在想不出什么骂的词句了，只好放慢了速度。这时候，管理员站直身体，转过头来，脸上露出开朗的笑容，并用一种充满镇静的柔和声调说道：

“你今天晚上有点儿激动吧，不是吗？”

这句话就如一把锐利的短剑，一下刺进拿破仑?希尔的身体。

站在拿破仑?希尔面前的管理员既不会写也不会读，是一位地地道道的文盲，然而就是这个文盲却在这场战斗中打败了拿破仑?希尔，更何况这场战斗的场合以及武器都是拿破仑?希尔自己所挑选的。

拿破仑?希尔明白，他不仅被打败了，更可怕的是，他是主动的，而且是不对的一方，这一切只会加大他的羞辱感。

后来拿破仑?希尔转过身子，以最快的速度回到办公室。他再也没有心思做其它事情了。当拿破仑?希尔把这件事反省了一遍之后，他马上看出了自己的不对。

在意识到自己的错误后，拿破仑?希尔知道要使内心平静下来，办法只有一个，那就是向管理员道歉。最后，他费了很长的时间才下定决心，决定到地下室去，忍受必须忍受的羞辱。

拿破仑?希尔来到地下室后，把那位管理员叫到门边。

这时，管理员用平静、温和的声调问道："你这一次想要干什么？"

拿破仑?希尔告诉他："我是回来向你道歉的——倘若你愿意接受的话。"

管理员脸上又露出那种微笑，他说："凭着上帝的爱心，你不用向我道歉。除了这四堵墙壁，以及你和我之外，再没有其他人听见你刚才所说的话。我不会把它说出去的，我知道你也不会说出去的，所以，我们干脆就把此事忘了吧。"

这段话对拿破仑?希尔所造成的触动更甚于他第一次所说的话，因为他不但表示愿意原谅拿破仑?希尔，其实更愿意协助拿破仑?希尔隐瞒此事，不使它宣扬出去，以免对拿破仑?希尔造成伤害。

拿破仑?希尔向他走过去，抓住他的手使劲握了握。他明白，自己不仅是用手和他握手，更是用心和他握手。

在走回办公室途中，拿破仑?希尔感到心情非常愉快，因为他终于鼓起勇气，改正了自己做错的事。

在这件事发生之后，拿破仑?希尔下定了决心，以后绝不再失去自制。因为倘若失去自制之后，别人能够毫不费力地将你打败。

在下定这个决心之后，拿破仑?希尔的身体马上发生了巨大的变化。后来这件事成为拿破仑?希尔一生中最关键的一个转折点。他经常对人说：这件事使我懂得：一个人除非先控制了自己，才能改变自己的命运。而这正是拿破仑?希尔最终取得成功原因之一。

所以，当一名愤怒的人开始辱骂及嘲笑你时，不管是不是公平的。如果你也以相同的态度对待，那么，那个人实际上已经控制了你；如果你拒绝生气，保持冷静和沉着，那么，你已经控制了自己的情绪，并由它获得理智，从而你也就改变了自己的命运。

第42节：第六章 违背天理 盲目冲动(4)

别把允诺当作家常便饭

诚实守信、信守诺言是为人处事的一种美德，更是为人处世之本。诚实的人能忠实于事物的本来面目，不歪曲，不篡改事实，同时也不隐瞒自己的真实经历，光明磊落，言语真切，处事实在。

用信誉获得的成功，就像用一块金子换取同样大小的一块石头一样容易。而如果一个人一旦离开了诚实，同时他也就失去了为人的资格，更别提能够成就一番事业了。

李婷和杨莹毕业于同一所大学，毕业后又被同一家公司录用。李婷身材修长，容貌靛丽，性格外向，爱说爱笑，加上她又非常善于说一些场面话、交心话，所以，很快就赢得了同事们的喜欢。而杨莹的性格和李婷正好相反，她比较内向，不善言辞，平时不爱说话，即使在上班的路上碰到同事或领导也只是礼节性地打个招呼，所以，大家跟她的关系也比较疏远。可试用期过后，负责人事的主管却留下了杨莹，把李婷辞掉了。很多人都不明白为什么，就去找主管问原因。主管说，李婷在面试的时候，说自己在学校就是学生会干部，综合能力较强，还信誓旦旦地向我保证说只要进入公司，一定会做出怎样的成就。但在实际工作中，我发现，李婷虽然口才和人缘都很好，但却喜欢偷懒耍滑，逃避责任。很多问题到她这里不仅解决不了，还常常找借口掩饰。上次我让她写一个关于时尚的评述性文章，她答应我第二天就交上稿子，然而，我催了三次，直到第五天她才完成了稿子，而且稿件质量不高。而杨莹在面试的时候虽然平平无奇，但在实际的工作中却非常努力。在她身上有一种非常值得我敬佩的敬业精神，她常常利用休息时间主动学习。另外，杨莹在工作中一旦出了差错，她会主动承担责任，并且决不会再犯类似的错误。短短的几个月，杨莹的工作能力甚至已经超出了一些老员工。所以，我当然会留下她了。

其实，对于任何一名公司领导来说，他们都喜欢脚踏实地、敢于负责的员工，而对那些夸夸其谈、光说不练的员工避而远之，甚至扫地出门。故事中的李婷就是最好的证明。

因此，一个人要想在社会立足，干出一番事业，就必须具有诚实守信的品德。一个弄虚作假，欺上瞒下，糊弄领导，骗取荣誉与报酬的人，迟早是要被人发现的。

李铮在大学里学的是计算机专业，毕业后被一家软件开发公司录用。由于公司的老技术人员流失得比较厉害，所以企业领导的心愿就是希望李铮成为企业的核心骨干，企业目前已经开发出四版软件，公司原来一直走发展渠道的模式，后来公司决定自己开发市场，现在已经初见成效，接到一些软件订单。

然而，由于李铮过于相信自己，非但没有把聪明才智用在工作上，反而把所有的时间和精力都用在了追求一位年轻貌美的女同事上，结果他不仅没有成为业务骨干，而且还拖了公司的后腿，以至于现在凡是经他手的项目都不能及时完成。而别人又无法接手他的工作，导致该公司已经有四五个项目都不能按时完成。

有一次，市场部接了某公司一个项目，是李铮项目部下面的一个程序员甲做的，该程序员把这个项目做好以后出现一些问题，然后市场部在与他们沟通时，李铮就说：甲做的不行，解决的办法就是由张某重做，老板问：多长时间能做完？李铮答：两个星期。两个星期过去了，项目依然没做好，老板问：为什么还没有做完？李某答：出现一点程序问题，还要两天。两天后，该系统彻底死掉，开员工会时，市场部经理追问：为何会出现这样的问题？李铮回答说：没办法，有一个系统问题解决不了，再有两天绝对能做好。就这样又是两个星期过去啦，问题依然没有得到解决，老板过问，李铮推脱说：再给我两天的时间……这次老板对李铮完全失去信心，随后就把他解聘了。

诚实守信是为人处事第一原则。一个人不管身处何处，涉世未深还是历经世事变迁、沧海桑田，都应该保持诚信，坚守诚信。因为只

有这样，他才能守住心灵的契约，赢得做人的尊严，最终会成就一番大业。而像故事中李铮这样爱说大话、高看自己的人总是令别人反感，是永远得不到领导的信任和赏识的。

第43节：第六章 违背天理 盲目冲动(5)

韩总在一次私人聚会上，认识了一位在国企IT部门上班的陈春东。他向韩总吹嘘说，早年毕业于清华大学，只是因为没有人发现他这匹“千里马”，致使英雄无用武之地。

经过一段时间沟通了解，韩总发现他有一定能力，尤其对计算机非常精通，而且雄心勃勃。于是，韩总便想当然地认为陈春东发挥不出才能可能是机制的原因，所以打算把他招到自己的企业来，但又怕他与周围同事有矛盾，于是就决定让他兼职独立开发一套数据库系统。而陈春东也拍着胸脯信誓旦旦地说：“给我三个月的时间，我保证不辜负您的厚望。”

刚开始的时候，陈春东的工作进展十分迅速，韩总看在眼里，喜在心上。但是随着往纵深推进，速度明显降了下来，当韩总问起原因时，陈春东开始找一些理由为自己推托，这与当初他说的整天闲着没事干自相矛盾。最后韩总的催促也丝毫不起作用，而且工作速度越来越慢，按照最初设定的工作时间进度，一个月就应该完成的一期工作，三个月的时间都过去了，还没有完成一半。

于是韩总决定就此放弃这套设计系统。还自嘲地说：“如果我要把这项数据库系统设计完成，恐怕是世界上价格最昂贵的系统。长痛不如短痛，赶紧让陈春东走人。”同时庆幸：“幸亏当初没有把他正式调过来，要不然公司还要付出更多的成本。”

信誉比你拥有的能力、金钱，以及其他各种资源都重要。在现代社会，一个人如果没有信用，就没有人会相信他。他也就干不出什么大事，当然也不可能成功。倘若你允诺了别人以后，无论如何也要去办好，不可今天答应了，明天就忘了。否则你会因此失去诚信，从而也就失去了与他人的友谊。

控制住自己再做决定

一位成功人士曾经说过，很多聪明人失败的原因在于他们没有很好的控制自己的情绪，心态不好，太过冲动造成的，只有学会控制自己的情绪，才能对于自己千变万化的个性，不再听之任之，只有积极主动地控制情绪，才能掌握自己的命运。

有一个叫巴桑的人，每次生气和人起争执的时候，就以很快的速度跑回家去，绕着自己的房子和土地跑3圈，然后坐在田地边喘气。巴桑工作非常勤劳努力，他的房子越来越大，土地也越来越广，但不管房地有多大，只要与人争论生气，他还是会绕着房子和土地绕3圈，巴桑为何每次生气都绕着房子和土地绕3圈？所有认识他的人，心里都起疑惑，但是不管怎么问他，他都不愿意说明，直到有一天，巴桑很老了，他的房地又已经太大，他生气，拄着拐杖艰难的绕着土地跟房子，等他好不容易走3圈，太阳都下山了，巴桑独自坐在田边喘气，他的孙子在身边恳求他："阿公，你年纪这般大，这附近地区的人也没有人的土地比你更大，您不能再像从前，一生气就绕着土地跑啊！您可不可以告诉我这个秘密，为什么您一生气就要绕着土地跑上3圈？"巴桑禁不起孙子恳求，终于说出隐藏在心中多年的秘密，他说："年轻时，我一和人吵架、争论、生气，就绕着房地跑3圈，边跑边想，我的房子这么小，土地这么小，我哪有时间，哪有资格去跟人家生气，一想到这里，气就消了，于是就把所有时间用来努力工作。"

孙子又问："阿公，你年纪老，又变成最富有的人，为什么还要绕着房地跑？"

巴桑笑着说："我现在还是会生气，生气时绕着房地走3圈，边走边想，我的房子这么大，土地这么多，我又何必跟人计较？一想到这，气就消了。"

巴桑因为能控制自己的情绪，所以才能够掌握自己的行动，最后走向成功，一个不能控制自己的人，就必然要承受冲动的后果。

在这个世界上，几乎每个人都相信，生理上的良好状况和人际关系是直接相关的。当你过度劳累或是极度饥饿的时候，情绪多半是易

怒暴躁、缺乏耐心，而且难以相处。如果你正处于睡眠缺乏的状态中，你的能量水平会受影响，而且多半变的粗鲁无礼、不够体贴。这些情绪会造成人际关系的障碍，无论你身在家里、公司、学校、某个社交场合，坏情绪都是不受欢迎的。反过来说，当你觉得心情很好而且身体机能处于高涨状态时，你会表现得较为热忱、细心体贴、温文有礼、而且和善可亲。无论你到哪里去，好心情会让你更容易受到他人的喜爱。

第44节：第六章 违背天理 盲目冲动(6)

周兰的丈夫在一次例行体检中被查出得了绝症，一年之后他便去世了，留给她一个三岁的儿子。这使她的生活受到很大的打击。

一年后，在同事的积极撮合下，周兰再婚了。第二任丈夫很快成为整个家庭的顶梁柱，周兰非常知足。

然而，新家庭很快就出现了问题，原来这位丈夫喜欢赌博，得空他就和一些不三不四的人混在一起。到后来，他甚至对家里的事情不闻不问，也不再理睬孩子。为此，周兰经常发脾气。

周兰感到非常苦恼，一天她来到一位好友的家里，问："我是不是应该与这样的丈夫离婚呢？"

这位朋友是一个虔诚的基督教徒，他问周兰："如果你是耶稣的话，你会怎样处理这个局面呢？"

周兰一听，不禁感到有些恼火："耶稣是伟大的神，而我只是人罢了。我怎么能和耶稣相比呢!"

朋友笑着说："你说的没错。但我还要提醒你，耶稣连他的敌人都爱，更何况是自己的亲人呢。你应该回家告诉你的丈夫，你很爱他，你不愿意他身上的一些缺点而失去他。"

周兰回家后主动向丈夫道歉，并且许下诺言：以后绝对不会再发脾气。

她的丈夫十分感动，终于对她说出了心中埋藏很久的怨言。他说："和你结婚后，我就立即成为孩子的父亲，你知不知道我的身心压力有多大？然而，你不仅从不替我分担，反而一天比一天更加沉迷于工作，对我不闻不问。我在结婚前就已经担心，你和我结婚只不过是要替你和孩子找一个经济支柱罢了。你对我的疏忽，更加验证了我的忧虑。"

这时候，周兰才恍然大悟，明白了自己的过错。从此，她对丈夫更加关爱、体贴了。他们一家人的生活也变得越来越快乐幸福。

试想，如果周兰没有仔细考虑就直接和第二任丈夫离了婚，她能拥有后来幸福的家庭生活吗？如果她草率地做出决定，她就永远不可能知道问题是出在哪里。

所以我们说，无论所做决定重大与否，一定要在此之前给自己足够思考的时间，以避免做出错误的决定，后悔晚矣。接下来让我们再看看发生在国外一名妇女身上的故事。

有位住在纽约市名流聚集的中央公园南区的女士，几乎拥有任何人都想要的每一样东西，除了一个健康的小孩。她5岁的女儿罹患了一种致命的疾病，而且没有人知道该怎么办，即使她不吝于花费重金来试着拯救她的小孩，然而，连全纽约最高明的医生都束手无策，什么忙也帮不上。但是，就在所有的希望似乎全都落空时，这个母亲从《纽约时报》的一篇报道中得知，瑞士一位医术卓越的医生要到纽约来，并且在纽约大学医学院发表演说。

这位母亲本能地相信这个医生可以救活她的小孩，因此她开始不停地追踪他，打电话、写信、恳求他的协助——但没有任何回应。然而，在一个下雨的午后，当她正沉湎于自己的不幸中，一个矮胖的、湿透了的留着胡子的男人敲响了她家的房门。

“你有什么事吗？”打开门后她问。

“对不起，”他说，“我好像迷路了，我想借用你的电话打给我的司机，如果可以的话，你介意吗？”

她以冷酷无情的声音回答到：“嗯，我很抱歉，我的小孩正在生病，我不希望她被打扰。”

然后她关上了门。隔天早上，她瞥见另一篇文章，是有关那个她急着要找到的医生，但是这一次文章上还附了医生的照片。实在令人无法置信的是，那个人就是前一天被她关在门外的人。如果她那时和善地回答并帮助他的话，事情会有多大的改变啊。

自我控制是一种美德。学会控制情绪是我们成功的要诀。美国心理学之父威廉?詹姆斯也说：“这一划时代的重大发现是我们可以从控

制情绪来改变生活。”因此，当一个人情绪激动时，很容易意气用事，结果害人害己，可能造成无法弥补的遗憾。

搬起石头砸自己的脚

在聪明人看来，吃亏是一件不能忍受的事情，只有那些智商有问题的人才会吃亏。然而，生活中却总是有这样的现象，你越是不肯吃亏，越是可能吃亏，不但吃亏，而且往往还会多吃亏，吃大亏。

第45节：第六章 违背天理 盲目冲动(7)

赵君是北京一家高科技公司的业务骨干，工作能力有口皆碑。有一次，他被派往海南出差。在海南他圆满地完成了任务，三天后返回，快到北京时，他才发现他不慎将部分住宿、出租车和业务宴请等一些票据给弄丢了，总计有500元。在出火车站时，他正在考虑如何向公司领导解释这个问题，忽然窜上来一个中年妇女，神神秘秘地对他说："发票要吗？"他愣了一下，迟疑地往前走，敏锐的妇女好像看出来什么，立即紧追不舍，最后他一念之差，鬼使神差地花了50元买了500元的发票。他当时有过负疚感，但转念一想，公司的会计可能发现不了假发票，事情也许会朝自己有利的方向发展，再说，即使发现了这几张假发票，但出差报销也是天经地义的事情，谁也说不出什么闲话来。

第二天他回到公司，在领导那里顺利地签了字，当他在财务处报销时，被夹裹在票据里的假发票被会计发现了，当会计当众宣布那些票据是假的时候，他恨不得地上有一条缝钻进去。他涨红了脸向会计解释，效果却像墨水擦黑板，越擦越黑，会计问他为什么不先向公司解释，他终于低下了头。由于这已经是非常严重的财务违纪，会计只能够秉公办理。经过公司调查，该君的确遗失了票据，复查了他以往的所有票据，证明确系初犯，尚属可以挽救的对象，所以公司研究决定从轻发落，他被处以严重警告处分。这都是小事，半年后，公司顺利上市，他作为严重违纪者，被取消了一半的购股权！

区区500元，仅仅那么一念之差，不仅仅给赵君带来了几万元，甚至几十万元的直接损失，还为他的职场晋升设置了巨大的障碍。他前思后想，后悔莫及。

赵君如果眼光放长远一点，不计较眼前的利益得失，那么即使他报不了账，吃点小亏也算不了什么，因为他在今后的工作中很可能会为此得到丰厚的收获。但事实正好相反，这都是他自作聪明的结果。

其实，注重眼前，谋及长远，既是一种策略，更是一种智慧。一个只顾眼前利益的人，得到的只能是短暂的欢愉，不可能取得最后的成功。

从表面上看来，聪明人处事八面玲珑，吃亏的事从来不做，得好处的事一件也没有搁下，可谓精明到家了；但是到了最后，结果往往是因为贪图小便宜而吃了大亏。其实有时候，人要学得糊涂一点，学着吃一些“亏”，而事实上这个亏并不一定就真亏。

小陈大学刚毕业没多久，就进入了一家出版社，在编辑部工作，活泼机灵，又十分热心，同事们都知道，有事就去找小陈，绝对没二话，小陈的口头禅是“吃亏就是占便宜”。出版社的工作一般都是很忙的，社长又不愿增加人手，所以编辑部的人有时还要兼顾一些发行部、业务部的工作。其他的一些人多干一会儿活儿总是怨声载道。只有小陈像旋转不停的陀螺，却总是乐呵呵的，指挥他做什么事，他很快就会去做。有时甚至让他做一些搬书、装书的力气活儿，小陈也从来不抱怨，有的同事对小陈说：“图什么呀？又不给加工资，你是一个编辑，而别人这是拿你当苦力啊！”小陈却只是一笑：“吃亏就是占便宜嘛！”同事们见他这样，只好无奈地摇摇头。

后来，社长支使最多的人就是小陈，他像每个部门的临时工一样，一时人手不够，连员工都知道可以去叫小陈帮忙。取稿、跑印刷厂、邮寄、直销……所有的业务流程，小陈全都参与做过。渐渐地，小陈把整个出版社的运作状况都熟悉了个遍，几年之后，他成立了自己的文化公司。那些“吃亏”时锻炼出来的经验，帮了他的大忙，他一上手运作，很快就投入了状态。

??任何一个有作为的人，都是在吃亏中成熟和成长起来的，并从而变得更加聪慧和睿智。而任何一个爱耍小聪明的人，将在不断的占便宜中贬低了自己，最后受伤的只能是自己。

世界上没有白占的便宜，爱占便宜者迟早要付出代价。有的人见好处就捞，遇便宜就占，即使是蝇头小利，见之亦心跳眼红手痒，志

在必得。他们占的便宜越多，别人受到的攻击和伤害就越大，结果自然会心神不定，机关算尽，丢了人格和尊严，受人耻笑。

第46节：第六章 违背天理 盲目冲动(8)

李娜是一家电器公司的销售经理，她近来明显地感到自己的地位岌岌可危，因为手下的一个业务员的销售业绩就像竹子拔节似地噌噌往上窜，眼看着就要追上自己了。而一旦如此，按照公司“能者上，平者让，庸者下”的规定，她不仅要让出已经把持了五年的经理位置，而且大笔奖金和福利也都将化为乌有。所以，她妒火中烧，一直在想找个办法保住自己的经理职位和丰厚待遇，最后她竟然利令智昏，采取了极不光彩的行动。她打听到这位业务员的最大客户的联系方式，偷偷地公关起来。她信誓旦旦地向对方的采购经理许诺给他一定回扣，条件是让他取消业务员的这笔大单子。然而，李娜做梦都没有想到的是，她要本不知道对方的采购经理就是老板，而且企业又是私营企业，回扣这一套根本就行不通，对方对她这样的行为非常反感，就把李娜的行为通报给了那位业务员。业务员如实地向公司领导反映了情况。因为违反了公司的规章制度，在确凿证据面前，李娜只好离开了公司。

有些人的聪明藏在内，而有些人的聪明露在外。前者是真聪明，后者则是假聪明。很明显，李娜就是属于后一种，她徒然具有一副聪明的外貌，却并没有聪明的实质——小聪明，大糊涂。其实没有比这种假聪明更误大事了，一个机关算尽的人最终一定会算到自己头上。“搬起石头砸自己的脚”，正是“聪明反被聪明误”的绝妙写照。

要想人不知，除非己莫为

俗话说：“不因善小而不为，不因恶小而为之。”但是，生活中总有些聪明人占用公司的时间或物品去做自己的事，也有些人心安理得去占公司的便宜，揩公家的油，认为公家的便宜不占白不占。

也许他们会这样想：占用公司一本稿纸、一支圆珠笔有什么大不了的，这些不值钱的东西，用用又有什么关系呢？其实，这种想法是不对的。不要小看一张纸或一支笔，它所造成的伤害，会比你想象的

要严重得多。许多人在职场打拼多年，没有取得成功，就是败在自己不良的职业操守上。

郭丽丽是一家公司的职员，由于她办事乖巧，嘴巴甜，公司里人都很喜欢她。但她也有一个毛病，就是爱贪占小便宜。白天看到别人不注意，就把一些诸如签字笔、文件夹等物品放进自己的小提包里，下班后悄悄带回家。有时候，同事看到她这样做就好心提醒她：当心贪占小便宜吃大亏。她却不以为然地说：公司这么大，这点物品算不了啥。

有一次，她去复印室复印文件，顺手把公司的稿纸拿回去五六本，带回家给上小学的孩子当作业本用。但自以为做的天衣无缝的她却万万没有料到，孩子老师的丈夫竟是另一家公司的部门经理，而该家公司正在和郭丽丽所在的公司合作一个项目。当他无意中看到孩子的作业本竟是公司的稿纸时，他就想："这家公司的风气太坏了，这样的公司怎么能做好生意呢？"于是便果断中止了与该公司的合作计划。

原本非常愉快的合作公司突然退出了，这让公司老板大为震惊。他马上打电话询问退出的原因，当得知真实的情况后，他怎么也不会相信自己的下属会做出有损于人格的事情。事情调查清楚后，老板毫不犹豫地辞退了郭丽丽。

还有一些聪明人生性就贪，总是对不属于自己的东西喜爱得不得了，恨不得据为己有，对公司的财产也是如此，见了便宜就占。更有甚者，利用自己工作上的一点点便利，也会乘机大捞一笔，这样的人自然会为老板所唾弃。

郑又平是一家公司部门经理。工作认真，业绩卓著，深受公司领导器重。

一次，郑又平被委以重任，公司老总派他去一个下属的子公司出差。出差对于郑又平来说就像一次解放，虽然这次赴外地出差代表着总公司，且负有重大的责任，但是能够离开办公室，去子公司所在地美美地游玩一番还是让他喜不自禁。

第二天，郑又平乘飞机赶往A市，子公司接待人员早就接到了消息，他们在郑又平到达之前自然做足了准备。他们也知道郑又平是一个爱好游玩的人，所以，郑又平一到，对方便以尽地主之谊为名拉着他在A市的各名胜景地逛了个遍。然后才去了要视察的实际地点。郑又平走马观花地履行了所有程序，公务便宣告结束。紧接着对方便将他接到五星级酒店用餐，各种生猛海鲜、飞禽走兽皆收入口中。晚上，郑又平便下榻于此了。

第47节：第六章 违背天理 盲目冲动(9)

几天之后，郑又平要返回总公司汇报这次视察的情况。下属公司为了让他在老总面前多多美言，所以在他去飞机场前，特意送给了他一大堆礼物及特产。郑又平也不客气，假意推辞一番便尽收囊中。

俗话说，“拿人家手短，吃人家嘴软”。盛情款待之下，郑又平回到公司在出差报告中对下属公司的表现是极尽善言。

公司是依据郑又平的报告来进行评估并进行下一步的战略计划的。郑又平在报告中夸大其词，水分过多，公司的计划在当地根本行不通。

老总大怒，派人前去调查，发现郑又平在出差期间不仅没有认真工作，且还收受“贿赂”，数额达万元。就这样，郑又平被勒令回家反省。

作为公司一名部门经理，必须坚持原则，并处处注意自己的不良行为。郑又平的问题就出在他贪占小便宜身上，不仅如此，还接受部属的贿赂，把一个人的职业操守置于脑后，他的结局是其自掘坟墓所致。

一家机械厂里最近成立调度科，采购、仓管和生产都由调度支配，于是采购科的小姚成了主要角色。小姚是个鬼灵精怪的小伙子，凭借办事机灵，由流水线上的普通工人迅速地被提升到采购部，近1/3的配件都由他采购，工作方法也非常灵活。但他对待本职位工作三心二意，经常开小差，如果碰见领导发现就嬉皮笑脸地糊弄过去，由于他的业绩很好，领导也不会跟他计较。小姚采购的50%是用于去年上马的一种新产品配件，生产配件的外协厂都由他独立开发，但最近有人反映他私自参股了一家外协厂，从中分利润，可厂里规定任何人不能与外协厂有利益关系。由于采购计划是按整套产品的配置来确定配件数量，但有些配件易损耗，于是会适当增加一些常用配件的采购量，小姚就把这部分的采购分配到他参股的那家工厂，结果经常因出

现质量问题而耽误生产。一旦领导过问，就马上给外协厂打电话，问质量到底怎么回事？开会时，还极力为那家厂辩解，别的同事提出换其他厂，他甚至还冷嘲热讽。整个调度科都被小姚搅得乌烟瘴气，其他员工都不愿与他共事，于是厂长将调度员近半年内配件采购和销售情况列表，以调整采购计划。同时，安排新员工进入采购部，还规定采购员提供外协厂财务的联系方式，名义上是财务对财务，以规范管理，事实上是切断他和那家外协厂的利益关系。另外，新员工也发展了一批新的外协厂，小姚也被辞退了。

古人云："修身、齐家、治国、平天下"，很多人也把修养看作是治理国家、成就事业的重要手段和基础。做事不易，做人更难！只有先做好了人，才能把事情做好。

董某是一家建筑公司的材料部门主管，每年公司的大量材料都是经过他一手操办，这是个肥缺，很多相关供货公司都巴结他。当初老板就是看着他人本分才让他把持这重要职位。刚开始时他还把持得住，但人也会随着地位和环境的变化而变化，在供货公司"糖衣炮弹"的进攻下，他渐渐把持不住自己，把公司的规则制度抛到了九霄云外，开始揩起了自己公司的"油"，从第一笔的300元回扣开始，就一发而不可收拾，胃口越来越大，而材料的质量和数量都弄虚作假，真是应了那句话——久走夜路终碰鬼，很快质检部门就发现了他的问题，区区几万元回扣，他不仅仅砸了饭碗，还受到法律的制裁，实在是得不偿失。

所以，作为员工，在公司里最重要的不仅仅是为公司事业奋斗，还要知道做人的原则！会做人，事也就好做了。但有的聪明人却认为企业是老板的，你赚多赚少，跟我有什么关系，于是出于蝇头小利，对老板玩起了"太极手法"，消极怠工，敷衍应付，甚至假公济私。但是有无数双眼睛盯着你，你瞒得了一时，却瞒不了一世。

做事要顺着来

人，不论其出身高贵还是卑贱，不论其富有还是贫困，不论是聪慧还是愚笨，都是自然界的产物。都是有生有死有界有限的生物体。无论你有多么崇高的抱负，也无论你有多么博大的心胸，最终都逃脱不了自然法则的界定。任何想超越自然法则界定的企图，只能是枉费心机。

第48节：第六章 违背天理 盲目冲动(10)

自然是一种无形的，但却非常强大的力量，它时时刻刻界定着我们的行为和思想。一旦我们超出了它的界定，就会立刻遭到其无情的惩罚。

老子曾说：“无为而无不为。”意思是说，只有不做，才能无所不做，唯有不为，才能无所不为。就是说，无比有更加重要。不仅客观世界的情况如此，人的行为也如此。有时候人的“无为”比“有为”更有用，更能给人带来益处，让人更快乐。一味地争强好胜，“有为”过盛，最终只能落得个身败名裂的下场。这样，还怎么有快乐的人生呢?

然而，在人生的旅途中，应该什么时候有为，什么时候无为呢?无为和有为的选择取决于主客双方的力量对比。当主体力量明显占优势，居高临下，以一当十，采取行动以后，可以取得显著的效果，应该有为。而当主体处劣势的位置上，稍一动作，就可能被对方“吃掉”，或者陷于更加被动的境地，那么，便应该以退为进，坚守“无为”方是。无为只是一种权宜之计和求生手段，待时机成熟，成功条件已到，便可由无为转为有为，由守转为攻。

美国的前任总统吉米?卡特清醒地意识到自己肩负的责任重大，但又深感力不从心，往往被要事弄得晕头转向，苦不堪言。美国人民却根本不肯体谅这位总统的苦恼，反而认为这是无能的表现，以绝大多数的选票把这位可怜的总统吉米?卡特撵下了台。卡特准确无误地意识到了国家面临的困难，可谓洞察力敏锐，一眼中的，他也让公众跟他一样，使百姓觉得惶恐不安，毫无安全感可言，结果造成绝望感，从而将他推下了台。

不能说卡特没有才能，也不可谓其不够聪慧，而终于落得如丧家犬被赶下台的可怜下场却正是因为他的积极有为，太过于积极了，敏锐的洞察力和有限的才能产生了矛盾，反而走向了失败。另一位美国

总统里根却以无为代有为，深悉为职之道。这位美国前总统每次即兴演说，凡是复杂的主题，便暴露出令人吃惊的无知。可以说他似无所为，但并非毫无所为，有时，即使对所涉及的问题一无所知，却也能依然果断干练地进行处置，而愈是如此，愈令美国百姓感到他神秘，以为他的才能是不可测的，他的简明扼要反使美国人民感到信心百倍。多年的国内社会动荡和对外蒙耻受辱曾一度使美国人萎靡不振，美国人经过这段经历后，开始重新振作。由此，这位无为的罗纳德?里根总统取得了美国人的信任，作为美国近代史最受欢迎的总统之一，走完了自己的任期历程。

老子主张无为而为，无为即是有为，有为反而不如无为。无为要我们不将责任看成负担，亦不因获得而过分欣喜。“人法地，地法道，道法自然。”人既存在于这个社会、这个世界。则必将担负起自己的责任。这是社会准则，是人类文明发展的必须，是我们所处的社会存在的必然。无论是社会还是国家赋于我们何种使命或任务，我们应坦然接受。以上美国两位前总统可说是一反一正两方面事例，分别从正反两方面证明了无为的道理，卡特有为被人民一脚踢开，里根无为貌似糊里糊涂，却受信于民众，万人敬仰。这也正是老子讲的无为而为的道理。

“有为”与“无为”是两个不同的概念。人的“有为”与“无为”是受其大脑所控制的。它们之间是可以转化的，你可以随意选择“有为”或“无为”。而实际上每个人都会认为自己在实际中的“有为”，是正确的。因为只有“有为”，才能建功立业。绝对地“无为”是什么事情也做不成的。然而，有为、无为只是相对而言的。过度的作为，只会伤精劳神。

人作为一种特殊的动物群，有着其他动物种类不可比拟的智慧，这也是我们人类今天能主宰地球生物世界的原因之一。如果我们用好了这些智慧，可以做很多很多既有利于自然；也有利于人类自己的事

情。而如果我们不能有利有节地运用我们的智慧，滥用乱用，最终的结果必将不仅有害于自然，也毁灭于我们自己。

一个人只有顺其自然，做到了“无为”，才有可能会大有作为。因为，只有在“无为”的时候，人的头脑才是最清醒的，不会受到任何条条框框的束缚，创造的过程中没有任何条条框框的束缚，创造者的创造力才能充分有效地发挥出来。

第49节：第七章 执于表象 迷于本质(1)

第七章 执于表象 迷于本质

别一棍子把人打死

一个人的工作能力高低有很多方面的因素，受教育程度的多少固然会起到关键的作用，但是，对于公司领导来说，如果对员工有一个恰如其分的评价，就要去掉心中的成见，不能一棍子把人打死，要随着时间的推移及时调整自己的眼光，做出正确的判断。

小刘是一名大学本科毕业生。刚到新单位，她对单位的情况及工作都不熟悉，所以做起事也显得很笨拙，老板原意是让她先熟悉熟悉工作流程，然后接手部门主管的位置。但她留给老板的印象使得老板改变了主意，他似乎也无意再把这份重要的工作单独交给她去做。

随着时间的推移，老板和小刘见面的次数也越来越多。随着话题的深入，老板发现小刘并不像他原先想象的那样。相反，小刘是一个不可多得的人才。因为她做人谦虚，工作中遇到难题非常虚心地向老同志求教。而在业余时间她又肯下工夫钻研业务，更为难得的是，小刘的日语水平非常高。

一次，公司与一家日本企业洽谈一项业务。在谈判桌上，公司老板从外国语学院特地找来的日语翻译根本不能胜任，甚至连基本的行业术语都说不出来，情急之下，老板想起了能听懂日语的小刘，马上派人把小刘叫来。当小刘风尘仆仆赶到谈判会场时，发现场面非常尴尬，因为谈判的双方人员不能顺畅地进行沟通，老板急得抓耳挠腮，对方也不知所措。见此情景，她顾不上喝口水，马上在谈判桌前坐下来用非常流利的日语同日方人员交流起来，看着对方在合同上写下最后一个字，老板心里悬了半天的石头这才落了下来。

自然，从此以后，小刘在老板眼中不再是以前那个干活磨磨蹭蹭的员工了，而是一个有办事能力的员工了，她的升职自然也近在咫尺了。

对于一名合格的管理者来说，绝不能凭一时印象就急着对新员工下结论，正确的做法应该是：听其言，看其行，先好好观察一段。要做出对一个人的正确评价，需要真正深入地了解对方。带有偏见地看待别人，只会使一个人心胸狭窄。

景四平大学毕业后被分配到一家公司作技术员工作。他是一个粗心的人，在穿着打扮上从不计较，说话也比较随意。当初来公司报到的时候，就曾因为衣着邋遢之极，惹得职员们一阵嘲笑，老板对他也不是特别满意，认为他连衣服都穿成这样，工作肯定也不会怎么样。于是，小景在公司里成了一个可有可无的人。但随着时间的推移，交往的增多，尤其是小景曾多次主动找老板谈一些技术上的创见，这让老板觉得他还是一个可用之材。

两年后的一天，小景发明了口述记录机。当时，公司销售人员认为这个东西不会有市场。事情果然不出所料，当这种口述记录机被投放到市场后，无人问津。这时小景非常着急，主动请缨。他拿着拟好的销售计划来到老板办公室，信心百倍地说："请您给我一个星期的时间，我一定能把它卖出去！"老板犹豫了一下，同意了。从此，小景开始了自己并不熟悉的销售工作。他每天奔波在各大公司之间，充分利用自己出色的口才技能，向他们积极推销记录机。功夫不负有心人，一个星期过后，他卖出了2部口述记录机，受到了老板的赞扬。一段时间以后，许多用过口述记录机的人纷纷为他们做起了广告。小景的口述记录机渐渐打开了市场。一年后，老板宣布，小景由技术部调到销售部，正式出任销售部主管。自此，小景在老板心里的旧有印象得到彻底改观。

人才是公司发展的雄厚资本，一个成功的管理者要懂得挖掘人才，尽快发现下属的聪明才智，使其各尽所能。

王红是一家公司的职员，平时工作积极主动，业绩也相当不错，但经常因为一些她自认为是"小节"的问题被老板批评。就拿王红电脑主机上摆放的几个卡通玩偶来说吧，老板为此事说了她好几次，让她

拿下来，可她就是不听，还为自己辩解说，正是这些卡通玩偶才让自己工作热情倍增，生活显得丰富多彩。最后，老板给王红的评价是：“工作能力不错，但因为不拘小节，她是不会受到器重的”。但后来发生的一件事却让老板对王红的印象大为改观。

第50节：第七章 执于表象 迷于本质(2)

这一天，公司召开一个业务会议，老板在会上谈到一个客户的广告创意，并让大家谈谈自己的想法。但现场的人除老板和王红外，谁也没有看过这个广告，更不要说提出自己的想法了。所以，会场陷入沉默。

就在这时，王红站了起来，她不仅将广告创意的优点说得头头是道，而且又添加了自己的一些独到看法，结果，她赢得了所有人的佩服，更赢得了老板赞许的目光。

古人云："金无足赤，人无完人"，世界上没有绝对十全十美的人。因此，作为公司老板，在人才使用的问题上一定要去掉先入为主的观念，不要一棍子把人打死，而要全面地考察人才，扬其长，避其短，为公司赢得灿烂的未来。

做事要分轻重缓急

德国著名诗人歌德说过，重要之事决不可受小事牵绊。有效的时间管理是掌握重点式的管理，要把最重要的事放在第一位，以免被感觉、情绪或冲动所左右。要事第一是通过独立意志的发挥，建立以原则为重心的处事态度，进而达到有效的自我管理。

最重要的事情应该摆在第一位去做，是提高工作效率的关键。要事第一，就是将最重要的事情放在第一位，去考虑，去做。所谓"最重要"，必须是出自你自己的想法、感觉，你认为什么对你才是重要的。在某种意义上，人生就是选择对自己最重要的事情，然后去努力完成它，实现它。

半个世纪前，查尔斯?史瓦在担任伯利恒钢铁公司总裁期间，曾向管理顾问李爱菲提过一个不寻常的挑战："请告诉我如何在办公时间内做妥更多的事，我将支付给你任意的顾问费。"

李爱菲递了一张纸给他，说："写下你明天必须做的各项工作，先从最重要的那一项工作做起，并持续地做下去，直到完成该项工作为

止。重新检查你的办事次序，然后着手进行第二项重要的工作。倘若任何一项着手进行的工作花掉你整天的时间，也不用担心。只要手中的工作是最重要的，则坚持做下去。假如按这种方法你无法完成全部的重要工作，那么即使运用任何其它方法，你也同样无法完成它们，而且倘若不借助某一件事的优先次序，你可能甚至连哪一种工作最为重要都不清楚。将上述的一切变成你每一个工作日里的习惯。当这个建议对你生效时，把它提供给你的部属采用。”

数星期后，查尔斯?史瓦寄了一张25000美元的支票给李爱菲，并附言说她确实为他上了十分重要的一课。

伯利恒钢铁公司后来之所以能够跃升为世界最大的独立钢铁制造者，据说可能是导因于李爱菲的那数句真言。

这个故事传达给我们这样的信息，只要你把事情按重要程度排列开来，然后从最重要的开始去做，你会发现，你干了以前相同时间里完不成的工作，你的效率更高了，你的速度更快了，更重要的是，你要把“要事第一”当成一种习惯，坚持下去。

人们常常对朋友或亲戚不能开口说“不”，哪怕影响了自己的工作，耽误了自己的要事，也不好意思说“不”。有时为应酬别人而使自己的精力不能用当急的要事上，处处被次要事务牵绊。

郑先生在一所国内知名大学任师生关系部主任时，曾聘用一位极有才华又独立自主的撰稿员。有一天，郑先生有件急事想找他帮忙。

他说：“你要我做什么都可以，不过请先了解目前的状况。”他指着墙壁上的工作计划表，显示超过20个计划正在进行，这都是我俩早已谈妥的。然后他说：“这件事急事至少占去几天时间，你希望我放下或取消哪个计划来空出时间？”

郑先生之所以有事来找撰稿员，是因为早知道他的工作效率是第一流的。但郑先生无法要求他放下手边的工作，因为比较起来，正在进行的计划更为重要，郑先生只有另请高明了。

通过上面的实例，我们可以看出，工作效率高的人，都有能分辨哪些是琐事哪些是要务的能力。他们会把精力集中在自己的要事上，为了自己的要事，他们可以勇敢的说“不”，因为他们不能牺牲自己宝贵的时间浪费在别人的琐事上。而遇到同样的情况你是怎样做的呢?

第51节：第七章 执于表象 迷于本质(3)

工作效率不理想的人都有一个通病，就是没有找到适合事情本身的工作方式，做事不得要领，盲目忙碌。现实生活中有人经常会说："太忙了！"也许他真的在忙碌着工作，在公司里比任何人都勤快，比任何人都拼命工作，加班加点，节假日也加班，连自己的空闲时间都用来工作。可是，结果怎样？工作效率不高，没效果。此种"大忙人"，肯定是事前计划不好。

工作很卖力，却在事前不区分工作的种类，也不考虑处理的先后顺序，碰到那种事情急就做那种，想一下子完成必须做的事情。可是，花费的时间、处理方式、重点在何处却不知道，做起事情来不得要领，能不瞎忙吗？

做任何事情都有"轻重缓急"之分，在处理的顺序上，必须明白那件事是优先的，那件事是待后的。可是，只懂得穷忙而不会在事前好好计划的人，每件事都认为是"重要的"，这样处理事情有如"眉毛胡子一把抓"。

有这么一个故事：

刘国是一个商人，做了十几年的生意，到后来，他竟然失败了。当他的一位朋友跑来向他要债的时候，刘国仍然没弄明白为什么他会失败。

他对朋友说："我为什么会失败呢？难道是我做生意不热情，对顾客不客气吗？"

"也许失败的原因并没有你想象得那么可怕，你不是还有许多无形资产吗？你完全可以东山再起！"

"什么？东山再起？"刘国显然有些生气。

"是的，我要说的意思是，你应该把你目前经营的情况列在一张资产负债表上，好好清算一下，然后从头再来一遍。"朋友好意劝道。

“你的意思是要我把所有的资产和负债项目详细核算一下，列出一张表格吗？是要把门面、地板、桌椅、橱柜、窗户都重新洗刷、油漆一下，重新开张吗？”商人不解地问。

朋友端起茶杯，喝了口茶水说，“是的，你现在最需要的就是做事要分清轻重缓急，按你的计划去办事。”

“但是，这些事情我早在几年前就想做了，但是一直没有时间去做。也许你的话是对的。”刘国喃喃自语。后来，他确实按朋友的话去做了，一年后，他的生意重新步入正规！

一个人如果没有计划、没有条理地去做事，无论干什么都不可能取得成功。事实上，按计划做事对于一个人来说，不仅是一种做事的习惯，更重要的是反映了他的做事态度，这也是他能否取得成功的重要因素。

别在大事上糊涂

古人云：“水至清则无鱼”，它所隐含的哲理是要成大事，对一些小事就不能太“认真”，该糊涂时就糊涂，只要不是原则问题，睁一只眼闭一只眼也未尝不可。否则只能沦于琐碎，落于平凡，更不用说成大事、立大业了。然而，现实中有很多聪明人往往是大事糊涂，小事反而不糊涂，特别注意小事，斤斤计较，哪怕是蝇屎之污，也偏要用显微镜去观察，用放大尺去丈量，这实际上是一种病态，是不会获得成功的。

金小光是一家公司的职员。一次，公司刚开完会，散会后，大家纷纷起身准备离开，这时经理却把大家叫住：“公司有台电脑坏了，你们看谁留下来修理一下？顺便把局域网连接上。”一阵沉默之后，有一个同事问：“有加班费吗？”老板的脸立即阴沉了下来。于是大家你看看我，我看看你，最后把目光一齐投向正在整理会议记录的小金。经理看到大家都不愿意揽这份差事，就对小金说：“你来干吧。”经理一宣布，其他同事一阵窃喜。于是会议室里只剩下小金一个人，他后悔当初自己在大学时没有好好学习电脑方面的知识，而且平时他又喜欢

在同事面前自我吹嘘说自己是个网络高手，其实局域网是啥，他一点概念也没有。

小金来到老板办公室门口，想向经理说明自己是个“门外汉”，可又担心经理认为自己耍心眼儿，犹豫了好一会儿，最后一咬牙，掉头跑到书店，买回了有关建立局域网的书，苦读了一个晚上，最后终于在上班之前把那台电脑修理好了并把它同其他计算机连接上。

第52节：第七章 执于表象 迷于本质(4)

事后，经理夸奖了他，同事们也对他刮目相看了。一年后，小金当上了办公室主任。

我们说“小糊涂，大精明”无疑是成大事的一大智慧；假若相反的话，“小事精明，大事糊涂”，那就坏了，非得把事情搞砸不可。

石达开是太平天国首批“封王”中最年轻的军事将领，太平天国建都南京后，他同杨秀清、韦昌辉等同为洪秀全的重要辅臣。在天京事变中，他又支持洪秀全平定叛乱，成为洪秀全的首辅大臣。之后，洪秀全隐居深宫，将朝政全权委托给无能的洪氏兄弟，以牵制石达开，矛盾日益激化。

从当时的情形看，解决矛盾的最好办法是诛洪自代，形势的发展需要石达开那样的新的领袖。但石达开尽管在战场上战无不胜，在为人处世的修炼上却连个小学生都不如，他患得患失，斤斤计较，满口仁慈、信义，害怕落个“弑君”的骂名，这就决定了他不可能成就大的事业。

后来，迫于形势，石达开选择率部出走，他想当然地认为这样既可继续打着太平天国的旗号进行从事推翻清朝的活动，又可以避开和洪秀全的矛盾。

石达开率大军到安庆后，如果按照他原来“分而不裂”的初衷，本可以安庆作为根据地，向周围扩充，在鄂、皖、赣打出一个天地来。安庆离南京不远，还可以互为声援，减轻清军对天京的压力，又不失去石达开原在天京军民心目中的地位。这是石达开完全可以做得到的。但是，石达开却没有这样去做，而是决心和洪秀全分道扬镳，彻底决裂，舍近而求远，去四川自立门户。

一次，石达开部被清军围困在利济堡，谋士曹卧虑献策决一死战，而军辅曾仕和则献诈降计，石达开接受了诈降。他想用自己一人之生命换取全军的安全，这又是他的决策失误，再次在大事上犯糊

涂。当军中部属知道主帅“决降，多自溃败”，已溃不成军了。此时，清军又采取措施，把石达开及其部属押送过河，把他和两千多解甲的将士分开。这一个举动，顿使石达开猛醒过来，他意识到诈降计拙，暗自悔恨不已。然而，已于事无补了，致使他所拥有的20万大军一败涂地。

石达开的失败，主要是大事犯了糊涂。其根源是他对分裂后的前途缺乏信心。因为太平天国能打仗的名将几乎都不响应石达开的出走。此外，石达开出走的目的不明确，政治上、军事上都没有魄力提出新的构想和谋略，只是消极地常年流动作战。他想用不分帜来表示他对天国的忠心，但他出走的实际行动却是十足的分裂。这种不分帜、不降清、不倒戈的“忠义”形象和他出走天京的实际行动大相径庭，这种拖泥带水、患得患失的行动，决定了石达开走后不可能成就什么大事业。接下来，让我们看看同为历史人物的吕端是如何做的。

吕端是宋太宗年间的宰相，此人学士出身，肚子里有不少墨水。虽然经历了五代末期的天下战乱，人情艰苦历练不少，但仍是满身读书人的呆气，似乎是个十足的糊涂宰相。有人为此说吕端糊涂，可宋太宗赵匡胤却偏偏认为他小事糊涂，大事不糊涂，决意任命他为宰相。后来赵光义病重，宣政使王继恩害怕太子赵恒英明，做了皇帝以后会对他们这一党不利，于是串通了参知政事李昌龄、都指挥使李继熏等，密谋废掉太子，改立楚王为太子。此时，吕端到宫中看望赵光义，太宗快不行了，吕端发现太子却不在旁边，就怀疑事情有变，其中很可能有鬼，便在手板上写了“大渐”二字，让心腹拿着赶快去催太子尽快到赵光义身边来，这个“渐”字的意思就是告诉太子皇帝已经病危了，赶紧入宫侍候。等到赵光义死后，皇后让王继恩宣召吕端，商议立谁为皇帝。吕端听后知道事情不妙，他就让王继恩到书房去拿太宗临终前赐给他的亲笔遗诏，王继恩不知是计，一进书房便被吕端锁在房中。这时，吕端便飞快来到宫中。

皇后说：“皇上去世，长子继位才合情理，现在该怎么办？”意思很明显，想立长子赵元祐。吕端立即反驳道：“先帝既立太子，就是不想让元柘继承王位，现在先帝刚刚驾崩，我们怎么就可以立即更改圣命呢？”皇后听了无话可说，心里只有认了。

第53节：第七章 执于表象 迷于本质(5)

事情到了这个地步，吕端仍不放心，他要眼见为实，太子即位时，吕端在殿下站着不拜，请求把帘子挂起来，自己上殿看清楚，认出是原先的太子，然后才走下台阶，率领大臣们高呼万岁。

吕端事先能明察阴谋，有所防范；事中能果断决策，出奇策击破奸主；事后又能眼见为实，不被现象迷惑，不仅明智，实在是功夫老到。在皇位继承的关键问题上，吕端的“小事糊涂，大事精明”体现得淋漓尽致。

犹豫不决远比懒惰可怕

一位哲人说过：懒惰是事业成功的天敌，但犹豫不决的习惯比懒惰还要消极。当一个人优柔寡断时，机会便不再是机会，而是后悔。因为，无数事实说明，许多机会都是在犹豫不决中丧失的。不知有多少聪明人，因为犹豫不决而把自己冥思苦想创业的新构思给扼杀掉了。一个人除非真正身体力行，否则，永远没有收获。

众所周知，对于成大事者而言，犹豫不决、主意不坚定和优柔寡断是一种致命的性格缺陷，可以破坏一个人的自信心和判断力，并大大有害于其全部精神能力，使其变得胆小、怕事，缺乏当机立断的魄力，使其最终成不了什么大气候。

王玉在大型集团公司已经做了4年的总经理秘书，总经理的性格急躁，常为一点小事发脾气。幸好，王玉的性格极温柔，不管总经理是喜形于色还是暴跳如雷，她都能维持着轻松、平静的神情，语言柔和、亲切，深得总经理的喜爱，也赢得了公司全体同事的好感。

后来，在新一年的公司职务竞聘中，善解人意的王玉在众望所归之中，顺利地当上了总公司的办公室主任。

新官上任之后，王玉仍保持着自己原来的工作本色。她希望自己做一个平易近人的上司。殊不知，王玉的这种所谓的“平易近人”，在

她的下属眼里，其实却是一种优柔寡断、软弱无能，甚至懦弱可欺的表现。

下属们向她汇报工作时，她总是半眯眼皱眉做沉思状，托着下巴听半天，然后嘤嘤一声："我再想想。"可这一想就过了好几天，甚至有时她早就已经忘了汇报内容。再安排工作时，下属还得把事情始末重述一遍，每个人都被她弄得很累。

更让人着急的是，下属们每次拿采购单据去给王玉签认时，大到固定设备的添置，小到买一只洗地的水桶，王玉一概不马上表示可否，她的惯常用语是"先放着吧，不急。"

按说，几块钱的东西其实不需要深思熟虑，而且公司也不是真缺，可王玉却硬是不能立刻做出决定，其所表现出来的工作方式也就耐人寻味了。

于是，办公室里的人逐渐发现，很多工作与其请示完王玉再做，还不如自己直接先斩后奏来得合适，反正"心慈手软"的王玉也下不了什么狠决定。

这样一来，王玉的下属就慢慢分成了两类，有的人是不顾及后果地一味蛮干，而面子薄的王玉就不得不跟在他们后面收拾烂摊子；另一类人则成了办公室好吃懒做一族，整日不干活，反正好说话的王玉也不好意思批评他们。

办公室的工作由此陷入了一团混乱，整理各类报表、数据，起草文件，对外联络、接待……一系列繁琐的工作都压在了王玉一人的肩上。以致王玉几乎天天加班到深夜，终因体力透支太多，终于支撑不住进了医院。

王玉的经历，似乎很让人寄予同情——因为她的"好心"没得"好报"；但有一个事实却是不能否认的——王玉的"苦果"其实有很大一部分是她自己"种"下的。因为正是她的心慈手软、她的优柔寡断，才使她离成功越来越远！

很多聪明人在职场上最容易犯的一项错误，就是以“温柔”和“人情味”为由，对工作犹豫不决，对同事谦和忍让，特别是一些女性管理者，更是心慈手软到了让人匪夷所思的地步！

这样的工作作风，说好听点儿，是女性的一种宽容美德，但实际上，这就是优柔寡断的最直接表现！所以，我们要想在事业上取得更进一步的成绩，就必须坚决摒弃患得患失、优柔寡断的消极心态，要训练自己具备一种遇事果断坚定的能力、遇事迅速决策的能力，从而提高自己做事的效率。

第54节：第七章 执于表象 迷于本质(6)

聪明人常常会在做出选择时，尽量多听取别人的意见，但忽略了一个基础，就是自己心中要有一个标准。听取别人意见，是以别人的得失为鉴，而不是盲目听从，自己毫无主见，最终因为犹豫不决而浪费太多的时间，机遇是最没有耐心的家伙，它等不得你的再三思考，犹豫不决。机遇又是长着一双翅膀的，如果你不抓住他，他就会很快的从你的身边飞走。

因为近来市场疲软，所以导致销售成绩始终难以尽如人意。公司的销售主管小李，为了解决这个问题，他是费尽心思。经过缜密的思考与论证，他认为需要加大营销力度，提高产品宣传力度来对市场进行二次开发。不过，这样做需要一定的资金量，而他的货款还没有回收到位，所以就必须要动用公司的备用金。按照公司的规定，动用公司的备用金需要，提前一周向公司进行申请，而因为公司总部不在本地，并且小李制定的市场二次开发计划中的有个环节是针对日益临近的“5.1”黄金周作出的安排，所以在时间上，他无论如何也来不及等到公司批准了。他非常犹豫，是保守的按照公司规定操作，而白白浪费了这个大好机会还是将责任拦在自己身上呢？为了公司的整体利益，他决定选择了后者。他认为，延缓申请报告，最多只是自己受到公司的处分，而浪费机会就有可能让竞争对手趁虚而入，占领市场。

谁知道，在他刚把公司的备用金用于新的计划上，而申请报告还未经批准的时候。他的经理突然打来了电话，要求小李用备用金来购买一批货物，小李急忙向经理汇报了情况。经理知道之后很生气，严厉的批评了小李。不过看过了计划的可行性报告之后，经理还是从其他渠道筹集到了资金交给小李，让他一方面购买新的货物，另一方面用于第二次开发市场计划地开展。

没过多久，新购进的货物销量非常好，使公司大赚一笔，而在还没来得及庆祝的时候，更让人兴奋的消息传来了，由于小李的计划，

使公司在市场份额占有率提高三个百分点。

公司决定提拔小李和他的经理，正是因为他们能够灵活的执行既定方案才使公司取得了重大的收益。

有主见不等于刚愎自用，既不能一味的听从别人的，没有自己的想法，也不能对别人的建议和意见置若罔闻。正确的做法是，在条件允许的情况下，细心听取别人的得失，让它帮助自己更准确的采取行动。当情况紧急时，就要果断的做出决定，以免延误时机。

犹豫不决和优柔寡断，对于一个人来说实在是一个致命的缺陷。有此种弱点的人，不会是有毅力的人。这种性格上的弱点，可以破坏一个人的自信心，也可以破坏他的判断力，并大大有害于他的全部精神能力。所以，做人切忌：优柔寡断、犹豫不决。

要把诚信当根基

“信用”在《辞海》里的解释是：遵守诺言，实践成约，从而取得别人的信任。所以，在职场中，作为企业的领导者切忌空口说白话：“我非常信任你”，“好好干吧，我一定会奖励你”等等。日常工作中，如果有的员工全力以赴火，做出了特别的业绩却得不到实质的奖励，就会渐渐对你失去信任。因此，企业领导者做不到的事情一定要不轻易说出口，说出来的一定要竭尽全力兑现，避免言而无信。

小王是一位销售人员，刚进公司的时候，老板召开全体员工大会，用浑厚响亮的声音对大家说：“大家知道，我们公司虽然只有十几个人，可我们却有着广阔的发展空间，只要我们用心、用脑好好工作，以后一定会为在我们公司工作过而自豪。我相信你们不缺激情，我也相信你们会努力工作，这样面包会有的，车子、房子也会有的……”听这亲切又激昂的讲话，小王内心涌起感动。经过几个月的艰苦努力，小王的业绩直线上升，于是他被留下了，成了一名正式职工。按照公司规定，他需要和公司签订用工合同。一天，小王走进老板办公室，提及用工合同的事，老板说：“这个事我知道的，合同不过是一张纸，过一段时间你们对公司熟悉之后再说吧。先把手上的事情

干好——这只是一件很小的事情嘛！”小王缄默了，只有等待。时间过得飞快，转眼一年过去了，老板始终没有记起这张“简单的纸”——难道“人精”老板日理万机，得了健忘症不成？试用期的薪金待遇只有普通员工的一半，小王觉得有必要跟老板提一下。又一天小王趁老板在办公室，便敲了敲门进去了。老板很热情主动开口了：“小王啊！有什么事吗？”“老板我们来公司已经快一年了，我们合同还没签呢，您看什么时间把这个事情办一下啊？”“哦！对，看我的脑子，忙起来什么都忘记了，好，我马上就起草啊！这几天就办，你回去和大伙说，这几天就签啊！”小王高兴的走了，迫不及待的告诉同事们这个好消息去了。可转眼又两个月过去了，老板依然只字未提合同的事。小王和他一起进公司的几个同事决定再找老板谈一谈，不过这次谈的是辞职的事情。

第55节：第七章 执于表象 迷于本质(7)

小王的老板把利益看的比什么都重要，而忽略了企业员工才是企业运营的核心竞争力的本质。把作为一个老板的起码的信用放到了一边，做企业当然要以赢利为最终目的，但一定也要赢的合法，赢的道德。他对待员工的态度明显是一种欺诈和侵权行为，不仅侵害了员工的物质利益，也是一种自掘坟墓的行为。

我们知道，企业在激烈的市场竞争中要想保持长盛不衰也要有信用。上世纪八十年代，曾经有一段时间，人们一提起“傻子瓜子”，无人不知，无人不晓。但现在，再向人打听“傻子瓜子”就没有多少人知道了。究竟是什么原因让这个名噪一时的公司悄无声息了呢?

1982年，年广久突然宣布他的“傻子瓜子”大幅降价，幅度为26％，这对几十年不变的瓜子价格体系造成了极大的冲击。这一举动在改革刚刚起步的日子里，引起了人们的极大兴趣，大家一下子把焦点集中对准了“傻子瓜子”，结果“傻子瓜子”一炮走红，风靡一时，成为中国老幼皆知“电视食品”、“营养食品”，甚至被捧为“中国的汉堡包”。

到了1984年，生产“傻子瓜子”的炒货店与国营经济联营，组建公私合营的“傻子瓜子公司”。至此，“傻子瓜子”春风得意准备大展鸿图，形势一片大好。如果“傻子瓜子公司”从此能够从抓质量、抓管理入手，进—步寻求发展，那么他们的前途是光明的，可是他们的领导人“傻子”年广久开始找“捷径”了。这一“捷径”最终将企业导向错误的航向，直到最终没落。

1985年，“傻子公司”搞了一次全国范围内的“傻子瓜子”有奖销售活动，每买1公斤瓜子赠奖券一张，凭奖券兑现奖品。这在当时不能不算作是产品促销的高招。一时间，公司门前车水马龙，盛况空前。全国各地来函来电，来人来车，纷纷购买“傻子瓜子”以获取奖品。如此

一来“傻子瓜子”在有奖销售的第一天就售出了13吨，最好时一天卖出了225．5吨，这简直是前所未有的瓜子销售记录。

可是这一销售成果是以“傻子公司”“犯傻”为代价的。这些用于有奖销售的瓜子中间，有相当数量是公司从外面购买的非经自己制造和检验的瓜子。这是“傻子公司”为凑销售额，从别的公司大量购买的熟瓜子，再贴上“傻子瓜子”的商标，去有奖销售，而这些外购的瓜子中，有很多是陈货劣货，是假冒伪劣产品。

消费者是骗不了的。“傻子公司”的这一看似聪明，实则犯傻的投机行为很快引起消费者的强烈愤慨，大家纷纷要求退货。

更糟糕的是，正当“傻子瓜子”有奖销售活动刚刚“满月”的时候，政府发布公告，禁止所有工商企业搞有奖销售的促销活动。这一来，一下就将“玩巧”已经露馅的“傻子瓜子公司”置于死地。它所售出的奖券一律不能兑现，各地纷纷退货，瓜子大量积压，银行催偿贷款，再加上公司又打了几场官司，公司一下亏损150多万元，而且公司的信誉降到了最低点。

后来，查证“傻子瓜子”的这种偷梁换柱的投机手法，并不是在这次有奖销售时才第一次使用。公私联营前，当公司还在搞独家小本经营时，年广久就以批发价，买回国营的“迎春瓜子”近10万斤，贴上“傻子瓜子”的商标，运到上海加价销售，这一欺骗行径当时没有被人识破。这次面对有奖销售引发的“傻子瓜子”销量猛增，年广久又故伎重施，而且为降低成本，购回的瓜子质量低下，就马上被众人识破。加上政府下令，及时阻止了年广久的欺骗行为，年广久就不得不吞下自己种下的苦果。

有一句老话，“骗人能骗一时，骗不了长久，骗不了所有的人”。年广久无论怎样投机，怎样骗人，终究是会被人识破的。而他被识破之时，也就是他的公司之路走到头之时。到头来，只会坑人害己——消费者自是上当受骗了，而年广久自己也逃不了法律的惩罚。

其实，一个人只有奉守诚信，才有资格成为优秀的资源管理者，才能给投资者以公平的回报。因此，一个企业要想长青不衰，要想不断的壮大，我们的领导者们就要以诚信来领导团队。如果你违反了诚信的原则，你的企业也不会持续长久。

第56节：第八章 迷信权威 狐假虎威(1)

第八章 迷信权威 狐假虎威

在其位就要谋其政

忠诚不是一句空话，作为基本的职业精神，忠诚应体现在员工的具体工作上，而主动工作则是忠诚的最重要的表现之一。当公司领导不在身边的时候，你是否仍然以公司利益为重而不是明哲保身、推卸责任?

肖云龙是一家IT公司的销售部经理。一天，他到一家销售公司联系一款最新的打印设备的销售事宜，因为是一款定位为大众化的新品，并且厂家即将开展大规模的广告宣传，为争取更大的市场份额，对经销商的让利幅度也非常大。肖云龙决定在媒体大量宣传报道之前同一些信誉与关系都比较好的经销商敲定首批的订量。

不巧的是，同他一直保持密切业务关系的那家公司的老板不在。当他提起即将推出的新品时，负责接待他的老板助手冷冷地说："老板不在！我们可做不了主！"

他继续把厂家准备如何做该款的宣传，需要经销商如何配合进行渠道开拓的设想向这位助手讲解，试图得到她的理解和回应。但是，令他失望的是，助手根本不听他的解释，只用非常简单的一句话搪塞："老板不在！"

肖云龙没有任何办法，只好悻悻地走了出来。他来到有业务联系的第二家公司。不巧的是，这家公司的老板也不在。虽然很失望，他还是想试一试，看能否说服接待他的人。

接待他的是一位女秘书，不仅面容姣好，惹人怜爱，工作也特别有热情。当得知他是来自一家著名的IT公司的销售经理的时候，她立即表现出了一个公司员工应有的热情，马上倒了一杯水给他，还主动介绍了自己的情况。

肖云龙向她说明了来意，她以自己学到的营销知识，敏锐地感觉到这是一个不错的商机，无论如何不能因为老板不在就让它白白溜走。她主动要求第二天就为他们公司送货，其他具体事宜等老板回来以后再由老板定夺。

结果很清楚，第二家公司的女秘书在老板不在的时候，以她的热情等于为公司谈成了一桩生意，这款产品在整个市场上只有它一家经营，不到一个月就销售了近3000台，为老板净赚了6万多元。而第一家公司的助手却因为老板不在而丧失了很好的商机，等再要求补货的时候，肖云在极不情愿的情况下为他们加了几件货，但此时已经失去了获得厂家促销期的优惠待遇，利润自然大打折扣。

肖云龙后来把这件事告诉了第二家公司的老板，老板当然非常高兴，对秘书的做法很是满意，不仅在公司全员大会上表扬了她，并且对她进行了奖励，鼓励她继续把公司的事情当成自己的事情做。

一个真正聪明的的员工永远不会缺乏主动工作的精神，他永远都会保持自动自发的精神，他们懂得为自己负责，更懂得要为老板负责，为公司负责。

有一位跟随老板在商海中打拼了十几年的廖先生，尽管已过了不惑之年，但最后毕竟还是做了他为之奋斗了多年的公司业务主管。可令人惊讶的是，正值年富力强且颇有胆识与阅历的他，此时却不得不离开他服务了15年的公司。

15年前，他来到这家原本是家小电器行的公司工作。廖先生忠诚能干，甚得老板的器重。廖先生颇有“士为知己者死”的豪气，每天不计报酬、不辞辛苦地做事。老板也未亏待他，两人情同手足，事业也因此不断发展壮大。

后来公司扩大，进口外国家电，廖先生花了半年时间建立了全省的经销网，可说备尝艰辛，老板对他的表现相当满意，待遇薪水也是不断增加。

当公司具备一定的规模，新人也不断成长的时候，廖先生的担子放了下来，开始有空休假旅游了。在老板的指示下，他把很多重要工作交出去，成为一个“德高望重”的“元老”，他对自己能在立下战功之后享“清福”也大为满意。谁知半年后，老板拿了一张支票放在他桌上，要他离开这家公司。老板的解释就是一句话：你在公司现在是一个多余的人，因为你可以把工作交给他人去做，还不如我直接交给别人。

第57节：第八章 迷信权威 狐假虎威(2)

事实上，任何一位老板都喜欢忠诚的员工。如果员工不忠诚，老板就有如坐针毡的感觉，这样势必影响老板对员工的信任，一些重大的事情就不敢交给员工去做，员工要想得到提拔和受到重视就很难。

李晓是一位职业经理人，供职于一家私营企业。企业老板是知名企业家。然而，随着资金的投入和市场规模的扩大，老板却面临着一系列问题：企业内部管理混乱，生产效率低下。苦苦思索之后，老板不顾其他股东的极力反对，决定高薪聘用职业经理人，李晓就是在众多的竞争者中脱颖而出，最后走马上任。

在迎接李晓的全体员工大会上，老板把他向员工做了隆重介绍，并郑重宣布从此以后退居二线，只担任公司顾问，在公司重大决策事务上决不插手，全权由“贤士”管理和经营。

事后证明，老板说话还是算数的，交出公司总经理权力后，他从不干涉公司的具体事物，即使有很多股东打李晓的小报告，老板不仅没有偏听偏信，而且从稳定大局出发，批评了“告密者”。年底老板也按照合同付给了李晓的百万年薪。

刚开始李晓还是非常敬业，无论公司内部管理还是业务都上了一个台阶。但随着自己对业务的不断熟悉和关系网络的不断拓展，他逐渐狂妄起来，他先是利用手中的权力，把一些不必要的开支都拿过来统统报销。在公司内部，他居然还想和老板平起平坐，刻意淡化老板的影子，处处凸显自己。

公司的财务赤字越来越高，整个企业很快陷入关门歇业的困境，董事会强烈要求进行财务监管，这本来是董事会正常的监督权利，但他却以种种理由拒绝！李晓的出格行为终于激怒了在家赋闲的老板。老板召集老部下在董事会上将这个心术不正、贪得无厌、不知天高地厚的职业经理人赶出了公司。

故事中的李晓由于没有一颗对老板忠诚的心，对企业没有一种归宿感，想当然地抱着“有权不用，过期作废”的心态，这就不仅仅是心理失衡，而是心术不正了！他们一旦手握大权，就一边对公司老板阳奉阴违，一边偷偷培植自己的势力，自以为掌握了公司的核心资源，就明修栈道，暗渡陈仓，甚至反戈一击。但很显然的是，由于从一开始他们就缺少忠诚，没有找准自己的位置，高估了自己的智商，低估了老板的能量，终于落个“搬起石头砸自己的脚”的结局。

别把权威变淫威

许多聪明人做了领导后，想当然地认为，在下属面前就要有“官”样，因而，他们时时处处显示自己的权力比下属大。甚至有的领导还特别喜欢摆架子，并刻意与下属保持一段距离。岂不知，这样做会妨碍正常的上下级交流沟通，从而造成隔阂，影响团队的正常运作，更严重的还会被小人利用，最后让领导众叛亲离，变成光杆司令。

其实，无论多么聪明的领导，只要他想把企业做大、做强，那么他就需要与全体人员的密切配合，保持与员工的良好默契，否则，不论他的智商比别人高多少，面对如潮的竞争对手，他的最终命运一定是失败。

迪斯尼公司的迈克尔?艾斯纳可以说是最典型的“事必躬亲”的人物。谁都无法否认，艾斯纳确实曾经带领迪斯尼公司创造了传奇般的增长，他使迪斯尼公司成为了举世瞩目的媒体巨人，因而他也成为了迪斯尼公司第二个灵魂人物。但是后来，因为他的管理方式，使得他被指责为好管闲事的“微型管理者”，而且脾气暴躁，无法留住人才，导致迪斯尼公司经营状况下滑。

艾斯纳有着自己鲜明的管理特点。他事必躬亲，亲自阅读剧本，参加每周的例会，时刻关注美国广播公司的动态。在饭店设计中他甚至亲自挑选家具，“我和每一个油漆工、设计师都探讨过。我看了建筑师的四个设计方案，但它们看上去摩洛哥风格太浓，有些则是非洲的

老一套。”这是他的一贯做法。也许这是因为他是一个富于创造力和精力非常充沛的总裁，但是，公司里有能力和才华的人不止他一个，因为没有了权力和自主，所以那些精英们纷纷离开了公司，转投其他公司门下。“人们对放马后炮和被打压已经感到厌倦”，一位原制片厂主管如是说。

第58节：第八章 迷信权威 狐假虎威(3)

不管艾斯纳对此是如何的不能理解，那就是他付出的最多，却得到了这样的回报，但他的事例说明，管理者的这种做事风格是很悲哀的。因为没有人会成为超人，一个总是幻想着用自己所有的力量来解决任何事情的人，最终一定会失败。

作为一位领导者，如果你想说服下属，最好以提问的方式来代替命令。一般来讲，当我们安排下属工作时，最好多一些疑问句而非祈使句，让对方感到你既是在征求他的意见，同时也知道你是在安排他去做某事，并且最好一定完成。作为下属，他们当然喜欢这种好善而充满柔性的命令了。

李明新大学毕业后进了一家出版社，在这里，他如鱼得水，很快就得到了社长的器重。

一天，李明新早早来到办公室，刚刚坐下，主任走到他的跟前说，“小李，你看起来气色非常好，听说最近挺清闲的？你看人家小张，多忙！在这个社会上，总是能者多劳的。不过听说你的英文很棒，反正闲着也是闲着，帮我翻译一下这篇稿子，这礼拜就要。”

平时，主任总在小李和新来的职工前吹嘘自己，说是获了多少次奖，连社长都怕他三分。后来经过一段时间的观察，小李发现事情根本不像主任说的那样，他就是一个喜欢在下属面前胡吹乱侃的人。

本来李明新对主任就没有好印象，这时听见主任要他帮忙，心里一百个不乐意。就回答说：

“这礼拜？我恐怕要跟你说声抱歉。下星期一我要去外地出差，必须准备一些相关资料。所以可能没时间为您翻译，主任不也是大学毕业的吗？我看根本用不着我。”

“啊，我知道了，算了，不求你也罢。”说完，主任忿忿然地走了。

领导者要在用人和被用者之间建立双向的交流，达到心与心的契合。也就是说，领导者要员工去做事时，要尽是以商量的口吻向员工下达命令，使员工的自尊心得以满足，这样员工就会甘心情愿地做事了。

职场不同于战场，职员也有别有军人。军队中使用高压命令是为了在你死我活的战场上高效、省时。可在工作中如果你用高压态度命令别人做事，就会直接导致人际关系的不和谐。

杰克是一家工厂的经理。这家工厂专门制造精密机器零件。有人向他们订购一大批货物，但要先保证能如期交货。由于工厂进度早已安排好，要在短时间内赶出一大批货，连杰克也不敢确定，但为了工厂的利益他还是答应了对方。

杰克没有催促工人赶工，他只是召集了所有员工，把事情详细说明了一番，并说明如期完成任务对工厂和员工本身的意义，便开始提出问题。

“我们有什么办法可以处理这批订货？”

“有没有人想出其他办法，看我们工厂是不是可以赶出这批订货？”

“有没有什么办法可以调整一下时间或个人分配的工作，以加快生产进度？”

员工们纷纷提出意见，并且坚持接下订单。他们用“我们可以做到”的态度去处理问题，结果他们接下了订单，而且如期赶出了这批订货。

一般来说，员工按照上司的命令去做，是没什么错的。可是如果总这样做，就会让员工产生一些不满，令他们感受到压制，不能从心底产生共鸣，同时也会压制员工的创新积极性。

因此，对员工发布指示或命令时，聪明的管理者应该这样问：“你的意见怎样？我是这样想的，你呢？”然后必须留意到，是否合乎他的意见，以及他是否彻底了解。不但要问，而且问的方式也必须使员工

容易回答，这便是诀窍。尤其是在人尽其才地用人之时，显得更为重要。

固执的下场不会好

固执的人多半比较聪明，有一定的才华。当别人指责他们正处在偏执之中的时候，他们很少立刻主动地纠正自己，反而埋怨别人眼光短浅。他们之所以这么做并不是为了达到什么卑劣目的，而仅仅是因为他们就是这么认为，他们认为自己比别人强很多，自己是惟一正确的，惟我独尊，总是将自己的观点强加于人。

第59节：第八章 迷信权威 狐假虎威(4)

道格拉斯?麦克阿瑟是美国著名的五星上将之一。他的一生充满了传奇色彩：19岁进入西点军校，23岁以总分第一名的成绩走出军校大门；50岁的时候，是美国陆军历史上最年轻的参谋长，在第二次世界大战期间任西南太平洋战区盟国武装部队总司令；二战结束后任美国远东部队司令官；美国侵朝战争时期任“联合国军”总司令。1951年4月11日，麦克阿瑟52年的军旅生涯在鼎盛期戛然而止。

这一天，美国总统杜鲁门发表声明：“我深表遗憾地宣布，陆军五星上将道格拉斯?麦克阿瑟已不能在涉及他所担任职责的问题上全心全意地支持美国政府和联合国的政策。根据美国宪法赋予我的特殊责任和联合国赋予我的责任，我决定变更远东战区的指挥。因此，我解除了麦克阿瑟将军的指挥权，并任命马修?李奇微中将为他的继任者……”

杜鲁门总统做出的这一决定源于麦克阿瑟的长期桀骜不驯，且对任何关于国家甚至国际间的大事都敢“口吐狼言”。

朝鲜战争爆发后，麦克阿瑟与决策层最初出现龃龉并非因朝鲜问题，而是由美国的对台政策引起的。美国政府认为，蒋介石政府已经丧失了民众的支持，美国对蒋的援助不仅会疏远中国大陆群众，还会在亚洲各国激起强烈的反美、反西方的情绪。在白宫看来，若派遣国民党军队参加朝鲜作战，其所需费用“还不如用来支持我们自己的军队更合算些”。因此，美国政府决定，与台湾的关系不能太密切。

但是，政府的决定却遭到以麦克阿瑟为首的美国军界的反对。麦克阿瑟要求政府的政策能“更坚决地”支持中国国民党，“更积极地”反对中国共产党。1950年7月21日，麦克阿瑟访问台湾。返回东京后，他发表声明称，如果台湾受到中共的攻击，美国与台湾的“有效合作”马上就能完成部署。对于麦克阿瑟的声明，且不去评价其对与错，单就麦克阿瑟的身份来说就是“越位”。

这两个声明、公报引起了华盛顿的不安，杜鲁门总统用严厉的措辞对麦克阿瑟提出了警告，提醒他："国家利益至关重要，我们不能做出任何可能导致全面战争爆发的行动，或是给别人提供发动全面战争的口实。"但是，麦克阿瑟对这一警告置若罔闻。8月28日，他在发给"海外战争退伍军人协会野营活动"的贺电中驳斥了美国保卫台湾会失去亚洲人的支持的说法，他说，讲这种话的人并不了解东方。

杜鲁门获悉该电文后非常恼怒，曾认真考虑过解除麦克阿瑟远东战区司令官的职务。但最终，他"经过认真斟酌，决定打消这个主意"。

然而，麦克阿瑟在朝鲜战场上一败涂地，又狂热地鼓吹扩大战争；他自行其是，无视参谋长联席会议和总统的权威，在世界舆论面前，屡屡陷美国政府于被动。这使得杜鲁门忍无可忍，最终采取了解除麦克阿瑟职务的行动。

固执己见的人最大的表现是性格执拗，立场坚定，自个认准的事就是十头牛也拉不过来，不会轻易被人说服。但是，作为三军统帅，如果不分青红皂白坚持己见，就会像麦克阿瑟一样，给国家带来重大损。接下来，再让我们看看三国时期的曹爽，他也是因为自己的固执己见，导致失败兴势山，还差点丧了命。

三国时期，魏国大将军曹爽奉命率军讨伐蜀国。司马昭为征蜀将军而随同前往，穿越骆谷后，进驻于兴势山。曹爽率兵来到兴势山，见山上蜀兵千军万马，山口壁垒森严，无法过去，突然哈哈大笑道："天助我也!"司马昭诧异地问："大将军何出此言？"曹爽指着山上说："你没看西蜀今日又出了个马谡，他在山上扎寨，岂不是自绝后路？"

司马昭环顾四周地形后说："大将军差矣。蜀军虽是在山上扎寨，可是此处与街亭地势不同，街亭水源在左，我军很容易截断。这里水源在山后，我军无法截断，蜀军扼住山门， 我军便无法过去。时间久了，我军粮草就难以为继。"曹爽仍坚持下令进攻。顿时，山上滚木滚

落，飞箭如雨，难以攻打。又见沿山蜀旗飘扬，不知道有多少人马，只好扎牢营寨，对峙于山下。过了两个月，魏军粮草供应困难，形势越来越不利。司马懿在家中并未闲着，每日有细作来报告军情。虽大军在千里之外，他却对军情了如指掌。当得知曹爽把兴势山比作街亭而受阻时，司马懿禁不住大骂曹爽不懂兵法，强自充能，非坏大事不可。当即修书一封，派精兵急送先锋营中。

第60节：第八章 迷信权威 狐假虎威(5)

夏侯玄接信，赶忙来到曹爽营中。曹爽正在喝酒，见夏侯玄进来，搅了他的兴致，便有些不悦，冷冷地道："你不在前边坚守营寨，到本大营来干什么？"

夏侯玄把司马懿的信给曹爽看，并且也认为仗实在不能打下去了，应该及早退兵。早退兵，少损失；晚退兵，大损失。曹爽哪里听得进去？他把司马懿的信一扔说："太傅远在千里之外，竟还要指手画脚，岂不比纸上谈兵更可笑。其实，我心像明镜一样地清楚。他是害怕我打胜仗呀。你想，我10万大军打蜀汉三万之众，胜利岂不指日可待？我心中有数，咱们再等上三日吧，到时定有好戏让你看。"

当夜，山上号炮三声，山崩地裂，西蜀将士如出笼的猛虎冲下山来。夏侯玄刚刚入睡，就被惊醒，来不及披挂，便上马指挥将士冲杀。魏国将士一个个半醒不醒，心中不备，腹中饥饿，像没头苍蝇一样乱撞。夏侯玄冲杀多时，才发现是腹背受敌，便不敢恋战，率一支人马杀出重围，直向后营驰来。

曹爽得知前方军寨被劫，大惊失色，就要亲率大军前去夺寨。正在这时，却见刘蜀大军压来，黑夜中，也辨不清蜀军有多少，曹爽只顾得自己逃命去了。谁知，跑出不远，便被蜀军拦住。曹爽拼死抵抗，幸好司马昭赶到，总算杀退蜀兵，逃回骆谷。

所以，一个人即便比别人聪明，即便你声名远播，即便你功勋卓著，即便你业绩骄人，即便你如日中天，你也不必目中无人、不可一世。切记：盲目地自骄自负、不切实际地固执己见，就注定要以惨败而告终。

论他人是非，是招惹是非

生活中有些自以为比别人聪明的人，总是喜欢在人背后说三道四，还以为当事人不知道，其实，心理学家调查研究后发现，事实上只有1%的人能够严守秘密。有时候，你所说的坏话不久便会传到当事

人的耳朵里，这样别人不仅对你有看法，还有可能以其人之道还治其人之身，说你的坏话或打击报复你。

张影和范冰是同事，在一个办公室工作。有一次，在去吃午饭的路上，范冰对张影说：

“你知道吗，小王被辞退了。”

“你说清楚，哪个小王？”

“就是财务部的王小丽呀。”

张影想起财务部是有这么一个女孩子，就问：“她为什么被辞退了，是不是在账务上出什么问题了？”

范冰说：“你还不知道，她是个狐狸精，仗着自己有几分姿色，和办公室的王主任……”

说到这里，她神秘地笑了笑。

张影联想到范冰平时就爱打听别人的隐私，对一些捕风捉影的事儿常常添油加醋，就好心地提醒她说：

“哪有这样的事儿，我劝你不要背后这样说人家的坏话，小心让人家知道了。”

也许意识到自己说漏了嘴，范冰语气郑重地说道：“这话我只对你讲了，你千万不要说出去。”

“咱们都是多年的好朋友了，我哪能出卖你。”张影向范冰保证。

其实，她们哪里注意到，就在她们身后不远处，办公室王主任也拿着饭盒向食堂走来。

一个月后的一天下午，范冰向王主任汇报工作，就在她滔滔不绝地说话时，却不料王主任突然发起火来：“你就不要找理由了，上次你说小王的坏话，我都听见了，你还想狡辩？”

王主任为了杀一儆百，开除了范冰，而好心规劝的张影却得到了提升。

我们周围像范冰这样的不乏其人，他们自信地认为自己比别人聪明，却忽略了“言多必失，祸从口出”的道理，其实，特别是在一些不

为人注意的场合，你一不小心，说出的话就可能在伤害别人的同时，也为自己招惹祸端。

李华毕业后被分配到某市工商银行当科员，由于在职期间兢兢业业，尽职尽责，甚至有一次在面对手持凶器的歹徒时，他挺身而出，受了轻伤。事后，他受到了市长的亲切接见。不久，他被提拔为科长。

李华的升迁没有给他的生活带来快乐，反而让他倍感苦恼。原来不仅与他一同分来的几位同事在他背后指指点点，而且，原先和他关系一直很好的一位副科长也同他划清了“界限”。为此，李华开始变得事事敏感起来。

第61节：第八章 迷信权威 狐假虎威(6)

一天，当他走进办公室，刚刚坐下，就听隔壁传来了令他不舒服的声音："哼！他有什么本事，凭什么升他的官？"听嗓门就是陆明浩在说话。

"还不是人家会来事，关键时候显摆一下。"一百个不服气的小关接过话茬。

"那天也不是他一个人出面呀，我们也都上去了，只是没受伤而已。"玲玲的声音灌进李华的耳朵。

大家你一句我一句，把李某数落得一无是处。

王新是分配到商行不久的大学生，见大家说得激动，也毫无顾忌地说了些李某的坏话："李华人不错，可就是办事太拖，还老是怀疑别人。他这次得到提升，我首先就不服气。"

牢骚的声音越来越大，他们谁也没有发现李华早已坐到了办公室，而且他们还想当然地认为这些话不会让李华知道。除非有人告密。

知人知面不知心，做人的原则是不同的，他们哪里知道偏偏有一个阳奉阴违的同事小伟，第二天就把这些话原原本本地告知了李华。

听到小伟的话，李华敏感的心又开始变得不平衡：别人对我不满说我的坏话我可以理解，你王新乳臭未干有什么资格说我。从此他对王新很冷淡。王新大学毕业，一身本事得不到重用，还经常受到李华的指责和刁难，成了背后说别人坏话的牺牲品。可王新至今还没有搞明白，为什么上司看他的眼光总是冰冷冰冷的。

在与人交往中，我们不可避免会遇到有人在你面前说起别人的坏话。这个时候，你千万要立场正确，不要轻信别人的话，更不要随声附和。正确的办法是碰到别人在你面前说某个人的坏话情况时，你最好保持沉默的态度，以微笑示之。

我们身边总有这样一些聪明人，他们性子 特别直，喜怒哀乐一览无遗；他们特别爱侃，喜欢和公司同事倾吐心声。岂不知，这样做对自己的职场生涯是很不利的。

关兵是一个多愁善感，心直口快的人。最近，他感觉很烦恼，因为他自以为凭他的能力和资历，这次公费带薪度假的绝对应该是他，然而，他的顶头上司却把机会给了另外一个人。事后经过“高人”的指点，他也想通了。谁让他自己平时不懂得接近上司，巴结上司呢?

一次，关兵出差回到单位，拉上最好的朋友小张到公司附近的饭馆大嘬一顿，席间，他把心中的怨恨一古脑发泄出来，矛头指向他的上司，而这位“知己”呢，除了笑眯眯地听之外，完全不发一言。

随着酒量的增多，关兵更是口无遮拦起来，历数顶头上司的若干“罪状”，在气头上禁不住说了一句“骑着毛驴看唱本——走着瞧！如果哪天栽到我手上，我非整得他抬不起头，方解心头之恨。”酒醉饭饱之后，他再三叮嘱小张：要对他刚才说过的话保密，千万不能让第三者知道。朋友满口答应。到了第二年，关兵想怎么也该轮到自己了吧，结果宣布出来令他大吃一惊：人选不是别人，居然是他的“知己”——小张，按理说，小张比他资历还浅很多，为什么会是他呢？他认为又是上司在涮他，他实在忍无可忍，找到顶头上司理论，上司只是扔了一句话：“你呀，快了——等我老死了，自然就是你了。”望着小张躲躲闪闪的样子和暗自得意的表情，他一下子明白了事情的原委。

公司不仅是个工作场所，而且是个名利场，纠缠着利益纷争，每个人都是既合作又竞争的关系。所以，我们不能随随便便暴露自己内心对某件事或某个人的真实想法。

该扛的责任一定扛

常言道，智者千虑，必有一失。人再聪明都有犯错误的时候。人犯了错误往往有两种态度，一种是拒不认账；另一种是坦率地承认。然而，有一些聪明人为了保住自己的面子，能推就推，能躲则躲，自

以为这样就能逃脱了干系，避免了担负责任，岂不知，事情真相终究会大白于天下，你再抵赖也只是枉费心机。

彭合清是一家公司经理。小王和小李是同一天进入这家公司，两个月来，他们俩工作都很认真，也很卖力。经过一段时间的暗中观察，彭经理对这两名员工很满意。他认为小王忠厚老实，不会有太大的作为，而小李却是头脑灵活，前途无量。可是后来发生的一件事却改变了他的看法。事情的经过是这样的。

第62节：第八章 迷信权威 狐假虎威(7)

就在试用期就要结束的前一天，彭合清让秘书把小王和小李叫进办公室，让他们一同把一件很贵重的货物送到码头。谁也没想到的是情况发生了，送货车开到半路坏了，司机只好拿出工具无奈地下去修车，但十几分钟过去了，仍然没有把车修好。因为公司里规定：如果不按规定时间送到，他们要被扣掉一部分奖金。看着急得满头大汗的司机，小王转过身来对小李说："看来这车一时半会修不好，再说前面不远处就是码头了，我看不如费点力气，把古董背过去算了。"小李点头同意。于是，力气大的小王背起货物，一路小跑，终于在规定的时间赶到了码头。这时，鬼心眼颇多的小李心想，如果客户看到我背着货物，把这件事告诉上司，说不定会给我加薪呢，于是对小王说："看你都累出汗了，让我背吧，你去叫货主。"

当小王把货物递给他的时候，一下没接住，货物掉在了地上，"哗啦"一声碎了。他们都知道货物打碎了意味着什么，没了工作不说，可能还要背负沉重的债务，果然，彭经理对他俩进行了十分严厉的批评。

第二天，小李趁着小王不注意，偷偷来到彭经理的办公室："这都怪小王。我早就告诉他，我一个人背不动，他偏不听。"

听到小李的话，彭经理以为自己冤枉了小李，他又单独找小王询问事情的经过。小王把事情的前后过程详细告诉了他。最后说："这件事是我们的失职，我愿意承担责任。另外，小李的家境不太好，他的责任我愿意承担。我一定会弥补我们所造成的损失。"

又过了两天，彭经理来到公司集体宿舍，找到小李说："公司一直对你很器重，想从你和小王两个当中选择—个人担任客户部经理，没想到出了这样一件事，不过也好，它让我看清了你是一个不敢承担责任的人，而小王正好相反，所以，我正式通知你，你的试用期结束了，从明天开始你就不用来公司了。"

小李大声地说："不是事情都已经弄清楚了吗？为什么是我离开？"

彭经理用一种冷漠的眼光看着小李说："是的，经过调查，我知道了事情的真相。我认为当问题出现后，推诿责任或者找借口，是一个人不负责任的表现，这样的人我是不会信任和器重他的。"

人非圣贤，孰能无过，知错能改，就是一个值得信赖的人。事实上，只要一个人能以正确的态度对待它，勇于承担责任，错误不仅不会成为他发展的障碍，反而会成为他向前的推动器，促使他不断地、更快地成长。故事中的小李之所以落个被解雇的下场，就在于他不肯承担自己的责任。因此，无论是生活还是工作中，我们一旦发现错误，不要采取消极的逃避态度。而是应该想一想自己应怎样做才能最大程度地弥补过错。

深圳有一家香港公司的办事处，只有一位主管和一位职员。办事处刚成立时需要申报税项，由于当时很多这样性质的办事处都没有申报，再加上这家办事处没有营业收入，所以这家办事处也没申报。

两年后，在税务检查中，税务局发现这家办事处没有纳过税，于是做出了罚款决定，数额有几万。

这家办事处的香港老板知道这件事后，就单独问这位主管："你当时怎么想的，导致发生这种事情？"

这位主管说："当时我想到了税务申报，但职员说很多公司都不申报，我们也不用申报了。另外，考虑到可以给公司省些钱，我也就没再考虑，并且这些事情都是由职员一手操办的。"

老板又找到这位职员，问了同样的问题。这位职员说："从为公司省钱的角度，再加上我们没有营业收入和其它公司也没申报，我把这种情况同主管说了，最终申不申报还应由主管做决定，他没跟我说，我也就没报。"

很自然，这位主管马上就被香港的老板"炒鱿鱼"了。本应是他承担的责任推卸却给了一名普通员工，这样的下属每个老板都不会欣

赏。

一个人如果只是顾全面子，不敢承担责任的话，那最后吃亏的只能是你自己。假如你犯了错且知道免不了要承担责任，抢先一步承认自己的错误，不失为最好的方法。甚为遗憾的是生活中像故事中主管这样的人还真不少。

第63节：第八章 迷信权威 狐假虎威(8)

其实，作为一个平凡的人，在办事过程中难免会犯一些错误。但是，我们如果勇于承认错误，并把责备的话说出来，十有八九会得到宽大处理，甚至大事化小，小事化了。

于海龙是一个参加营销工作没多久的小伙子，因为他年纪轻，社会经验又少，结果吃了大亏。有一次，于海龙费尽千辛万苦才拉到一笔订单，为了向老板证明自己的价值，急于求成的他一心想做成生意，违反了公司款到发货的工作流程。没打款就先将货物押送到对方仓库里了，谁知早已设好了骗局等着他呢！正当他要对方付款的时候，对方骗他说先去吃饭，吃完饭就付钱。然而，吃完饭之后，对方又以会计不在为借口，说是第二天再让于海龙过来拿，还信誓旦旦地说，和他们公司打了这么多年的交道，不会出事的。心地善良的于海龙信以为真。可就在第二天，当于海龙兴冲冲来取支票时，公司早就人去楼空，仓库里的货全没了踪影。公司损失了近十万元的货物。

后来，当于海龙向老板报告受骗情况后，老板并没有将他逐出公司，甚至都没有骂他，只是说吸取教训，好好干。几年过去了，这家公司已经发展成为中国的500强企业之一；而当年受骗的于海龙也已一路成长为该企业的营销总监。

面对犯错的最佳对策便是勇敢承担责任。有的人成功了，只因为他们敢于承担责任，并吸取教训。所以，我们一定要相信，只有敢于承担责任的人，才有可能做成大事。

狐假虎威要不得

很多聪明人认为：在社会生存本事大小并不重要，重要的是要学会经营好自己的人脉关系，尤其是多结识一些有社会地位、掌握实权和有名望的人士，依靠他们就能办到常人难以办到的事情。于是，他们投机钻营，阿谀奉承，拉大旗作虎皮，贴上金字招牌坑蒙拐骗，肆

意聚敛不义之财。岂不知，日子久了，终会有露馅的一天，等狐狸尾巴露出来之后，追悔莫及，可惜悔之晚矣！

裴文忠，一位地地道道的普通农民，短短几年家里资产竟然翻了几百倍，达到数千万元，其实，他就是打着“市长特邀的企业家”这块金字招牌，狐假虎威，四处行骗，使得许多地方的人们都上当受骗的。

上世纪九十年代初，裴文忠找关系、托人情、送材料、送礼品。终于打通重要关节，以企业家的身份，欺骗某市市长接见了他。当地媒体纷纷以“某某市长鼓励农民企业家裴文忠来投资开发”为题作了报导。他和市长握手言欢的照片更是被放在了当地报纸头版的显著位置。

很快，裴文忠就扛起“市长特邀企业家一这块金字招牌，四处吹嘘，大肆渲染说：“我是市长特邀来的企业家，是来为办厂筹集资金的……”。利用“市长接见”这张王牌，他先后骗取一系列头衔：某钢铁公司董事长兼总经理、省专业户协会常务理事、神州经济开发公司驻省会办事处经济联络处处长等等。他不论与谁接洽，都首先拿出那份报纸，请对方先看报道。这一招果然灵，许多人本来不信他，但一看报纸，认为他是市长专门请来的人，不会出差错，就痛快地签订合同，预付定金。

他还窜到经济欠发达的县城，一顿自我吹嘘，搞得县委县政府的几位主要领导也肃然起敬，觉得此人受过市长的接见，有那么显要的头衔，一定来头不小。于是，设宴认真款待这位贵宾。当裴文忠提出自己正在做一笔大生意，希望在资金方面给予支持时，县委书记当场拍板：“各方面要积极支持配合，把这件事办好!”短短三年的时间，裴文忠竟用相同的手段先后骗得2519万余元巨款。后来，东窗事发，裴文忠被捕入狱。

其实，裴文忠进行诈骗犯罪活动之所以连连得逞，一个重要原因，是他拉到了一块金字招牌——“市长特邀的企业家”。不仅裴文忠

如此，其他进行诈骗活动的犯罪分子也是如此。他们或是自己以名人出现，或是自称是名人、要人的亲属、朋友，或是利用宣传媒介的吹嘘，等等，因为一旦有了块“金字招牌”，便可从中行事。接下来让我们再看看发生在国外的一个“狐假虎威”的经典案例。

一位推销员奉命到印度去推销公司经过数次谈判都没有谈成的军火生意。在开始行动之前，他把对方拒绝的理由重新梳理了一遍，并再三揣摩对方的真实意图。最后，他灵机一动，想到了一个在他看来绝顶聪明的办法。他先给印度军界的将军通了电话，但只字不提合同的事，只是说：“我准备到加尔各答去，这次是专程到新德里拜访阁下，只见一分钟的面就满足了。”那位将军勉强地答应了。

来到将军的办公室，将军先声明：“我很忙，请勿多占时间！”冷漠的态度让人觉得谈生意几乎无望。

然而，推销员说出的话，却更让人感到意外。“将军阁下您好。”他说，“我衷心向您表示谢意，感谢您对敝公司采取如此强硬的态度。”

“什么？……”将军莫名其妙竟一时语塞。

“因为您使我得到了一个十分幸运的机会，在我过生日的这天又回到了自己的出生地。”

“先生，您出生在印度吗？”冷漠的将军露出了一丝微笑。

“是的！”推销员打开了话匣子，“29年的今天，我出生在加尔各答。当时，我父亲是法国密歇尔公司驻印度的代表。印度人民是好客的，我们一家的生活得到了很好的照顾。”

接着，推销员又娓娓动听地谈了他对童年生活的美好回忆：在我过三岁生日的时候，邻居的一位印度老大妈送给我一件可爱的小玩具，我和印度小朋友一起坐在象背上，度过了我—生中最幸福的一天……”

将军被深深感动了，当即提出邀请说：“您能在印度过生日太好了，今天我想请您共进午餐，表示对您生日的祝贺。”

汽车驶往饭店途中，推销员打开公文包，取出颜色已经泛黄的合影照片，双手捧着恭恭敬敬地放在将军面前。“将军阁下！您看这个人是谁？”

“这不是圣雄甘地吗？”

“是呀！您再仔细瞧瞧左边那个小孩，那就是我。四岁时，我和父母一道回国途中，曾经十分荣幸地和圣雄甘地同乘一条船。这张照片就是那次在船上拍的。我父亲一直把它当作最宝贵的礼物珍藏着。这次，我要拜谒圣雄甘地的陵墓。”

“我非常感谢您对圣雄甘地和印度人民的友好感情。”将军紧紧握住了推销员的手。

当推销员告别将军回到住处时，这宗大买卖已拍板成交。

当然，我们对推销员的做法无可指责，但是，值得我们深思的是，为什么推销员拿出与甘地的合影照片后，将军非常痛快地就与他签订了军火销售合同？用心理学的理论来解释，这是一种“晕轮效应”。通俗地讲：“晕轮效应”是指以点概面：某人做了件好事，那就一切都好；某人做了一件坏事，那就一切都不好。这就像一个人头上照了光，其他部分都照到一样。在这种“晕轮效应”支配下，人们只会看到骗子头上的“晕轮”，想到骗子的金字招牌，却看不到骗子的种种漏洞。

其实，“晕轮效应”会使人放弃理智的思考，只见利而不见害。所以，在日常生活中，我们要防患于未然，及时识破“聪明人”的伎俩，不要让他们的阴谋得逞。